

INFORME DE ANÁLISIS
POLÍTICO-ECONÓMICO



MINERÍA ARGENTINA: DE LOS RECURSOS A LAS CAPACIDADES PRODUCTIVAS

Inversión, proveedores, competitividad
y desarrollo territorial



Autor

Lic. Leonardo Olivieri

Fecha

Septiembre de 2026



INFORME DE ANÁLISIS POLÍTICO-ECONÓMICO

MINERÍA ARGENTINA: DE LOS RECURSOS A LAS CAPACIDADES PRODUCTIVAS

Inversión, proveedores, competitividad y desarrollo territorial



Autor	Lic. Leonardo Olivieri
Fecha	Septiembre de 2026
Tesis central	La disputa entre el Gobierno nacional y los sectores mineros —provincias, cámaras empresariales y cámaras de proveedores— sobre contenido local, competitividad, eficiencia y economías de escala no se resuelve con un porcentaje, sino con un entramado productivo que integre a los proveedores locales y a los proveedores nacionales de mayor escala mediante alianzas de complementariedad.

QUÉ ENCONTRARÁ EN ESTE INFORME

Bloque	Páginas	Contenido
Diagnóstico	2 a 5	Resumen ejecutivo, potencial geológico, brecha de producción e inversión bajo el RIGI
Marco conceptual	6 a 8	Competitividad sistémica, capacidades tecnológicas y economías de escala de los proveedores (distritos industriales)
El debate central	9 a 11	Cadena de valor minera y posiciones de Nación, gobernadores, cámaras empresariales y cámaras de proveedores sobre el compre local
La propuesta	12 y 13	Entramado productivo: alianzas entre proveedores locales y nacionales, con el caso del distrito minero italiano de Carrara
Territorio e instituciones	14 a 17	Infraestructura, desarrollo territorial, gobernanza y rol del Estado
Propuesta y cierre	18 a 20	Agenda de política pública, escenarios de futuro y bibliografía

Resumen ejecutivo

Este informe parte de una disputa concreta: entre 2025 y 2026, el Gobierno nacional y los sectores mineros —gobernadores, cámaras empresariales y cámaras de proveedores— confrontaron posiciones sobre contenido local, competitividad, eficiencia y economías de escala. El RIGI fija un piso nacional del 20% de proveedores locales; varias provincias exigen entre 50% y 90%; el propio secretario de Minería, Luis Lucero, calificó de inconstitucionales esas exigencias provinciales durante el Forbes Mining Summit. Sobre esa base empírica, el informe sostiene que la salida no está en el porcentaje, sino en construir un entramado productivo que integre proveedores locales y proveedores nacionales de mayor escala mediante alianzas de complementariedad, tal como lo demuestran experiencias asociativas en Argentina y en distritos mineros italianos.

CINCO CONCLUSIONES PRINCIPALES

- Argentina posee una dotación relevante de minerales críticos: 18,6 millones de toneladas de reservas de litio y 17,1 millones de toneladas de reservas de cobre, según la Secretaría de Minería de la Nación (2025).
- Existe una brecha considerable entre potencial geológico y producción: la mayoría de los proyectos identificados aún no llegó a la etapa productiva.
- La disputa entre Nación y provincias por el contenido local expresa una tensión real entre eficiencia estática y desarrollo territorial, pero ambas partes suelen plantearla como un problema de porcentaje cuando en realidad es un problema de escala y de capacidades.
- La evidencia de Caprimsa (San Juan), del distrito tecnológico del mármol de Carrara (Italia) y del contrato de red italiano (Ley 33/2009) muestra que la competitividad territorial se logra mediante redes y alianzas, no en soledad.
- El desafío es construir un entramado productivo minero —proveedores locales y nacionales articulados por complementariedad— apoyado en competitividad sistémica (Esser et al., 1996) y capacidades endógenas (Vázquez Barquero, 2005), no simplemente fijar porcentajes obligatorios.

La cuestión no es solamente cuánto mineral puede producir Argentina, sino cuánto conocimiento, tecnología, empleo, empresas y capacidades productivas puede generar alrededor de esa producción.

EL INFORME EN CINCO CIFRAS

Indicador	Valor
Reservas de litio (Secretaría de Minería, 2025)	18,6 millones de toneladas
Reservas de cobre (Secretaría de Minería, 2025)	17,1 millones de toneladas
Proyectos mineros en producción / en construcción (2026)	24 / 7
Piso legal de proveedores locales establecido por el RIGI	20% del monto en proveedores
Exigencias provinciales de compre local, según jurisdicción	Entre 50% y 90%

Introducción: la nueva etapa de la minería argentina

La transición energética global, la electrificación del transporte, la expansión de la infraestructura digital y la competencia geopolítica por minerales críticos redefinieron el lugar de Argentina en el mapa minero mundial. El litio y el cobre —insumos centrales de baterías, redes eléctricas y semiconductores— concentran hoy la atención de inversores, gobiernos provinciales y potencias como Estados Unidos, que buscan diversificar su acceso a estos recursos por fuera de China.

Sobre ese telón de fondo aparece la paradoja argentina: un país con un enorme potencial geológico —216 millones de toneladas de recursos minerales identificados, según relevamientos periodísticos y oficiales— pero con una explotación relativa todavía baja. Analistas de organismos internacionales identifican esa brecha entre recursos y producción, y señalan como factores críticos la infraestructura, la innovación, el financiamiento, las políticas públicas, el talento y, de manera creciente, los proveedores locales.

PREGUNTA CENTRAL DEL INFORME

¿Cómo transformar el potencial minero argentino en un proceso sostenido de desarrollo productivo?

EL EJE DEL INFORME: UNA DISPUTA CON EFECTOS PRODUCTIVOS

Ese potencial no se despliega en el vacío institucional. Este informe toma como punto de partida empírico la disputa que, entre 2025 y 2026, enfrentó al Gobierno nacional con gobernadores, cámaras empresariales y cámaras de proveedores en torno a cuatro nociones que aparecen una y otra vez en el debate público: contenido local, competitividad, eficiencia y economías de escala. El Gobierno nacional, a través del RIGI y de las declaraciones de su secretario de Minería, Luis Lucero, sostiene que los pisos provinciales de compra local distorsionan la eficiencia asignativa y hasta resultan inconstitucionales; los gobernadores y las cámaras de proveedores replican que, sin exigencias de contenido local, el ciclo de inversión puede completarse sin dejar capacidades en el territorio.

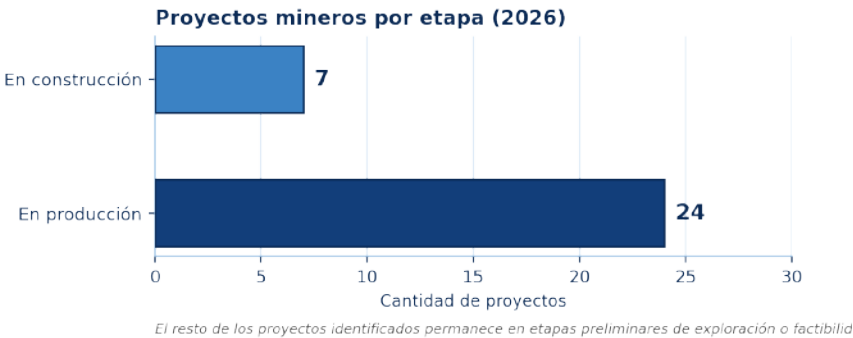
La hipótesis de este informe es que ambas posiciones capturan una parte válida del problema, pero ninguna lo resuelve por sí sola: la eficiencia estática que reclama el Gobierno nacional y el arraigo territorial que reclaman las provincias no son necesariamente incompatibles si se construye, entre proveedores locales y proveedores nacionales de mayor escala, un entramado productivo basado en la complementariedad y no en la sustitución. Ese es, precisamente, el argumento que se desarrolla en las páginas 12 y 13, a partir de la evidencia empírica reunida sobre experiencias asociativas argentinas e italianas.

Noción en disputa	Cómo la entiende cada parte
Contenido local	Para la Nación, un costo de cumplimiento; para las provincias, la prueba de que la minería deja capacidades en el territorio.
Competitividad	Para la Nación, precios de mercado sin distorsiones; para las provincias, la posibilidad de que sus PyMEs lleguen a competir en esos términos.
Eficiencia	Para la Nación, minimizar costos del proyecto; para las provincias, minimizar el costo social de no dejar nada una vez agotado el yacimiento.
Economías de escala	Para la Nación, la escala la aportan los proveedores nacionales o extranjeros; para las provincias, la escala se construye asociando PyMEs locales entre sí y con proveedores de mayor tamaño.

Argentina: entre el potencial geológico y la producción

La magnitud del desafío no radica en la existencia de recursos, sino en la distancia entre ese potencial y la producción efectiva. La actualización 2025 de la base oficial de Recursos y Reservas Minerales de la Secretaría de Minería de la Nación ubica a Argentina entre los países con mayor proyección mundial en minerales estratégicos.

Mineral	Recursos identificados	Reservas	Posición / proyección
Litio	197,9 millones de toneladas	18,6 millones de toneladas	5° productor mundial (2024); participación cercana al 13% de las reservas globales
Cobre	116-118 millones de toneladas	17,1 millones de toneladas	Sin producción a escala hacia fines de 2025; proyección de 1,6 millones de toneladas anuales hacia 2035 (6° productor mundial)
Uranio	36.483 toneladas	—	Recurso adicional identificado por la Secretaría de Minería



El litio es hoy el segmento más dinámico: 7 proyectos en producción y 5 en construcción, concentrados en Catamarca, Jujuy y Salta. El cobre, en cambio, muestra la brecha más marcada: pese a contar con seis proyectos de clase mundial en estados avanzados, ninguno había entrado en producción hacia fines de 2025, principalmente por los tiempos de desarrollo de la minería a cielo abierto de gran escala y por cuellos de botella de infraestructura y financiamiento. El propio secretario de Minería, Luis Lucero, proyectó ante inversores que Argentina podría llegar a producir alrededor de 650.000 toneladas anuales de litio hacia 2035, y entre 1,5 y 1,6 millones de toneladas anuales de cobre en el mismo horizonte, lo que ubicaría al país como tercer productor regional de cobre, detrás de Chile y Perú.

Proyecto insignia	Mineral	Provincia	Estado (2026)
Fénix / Salar del Hombre Muerto	Litio	Catamarca	En producción y en expansión
Cauchari-Olaroz	Litio	Jujuy	En producción
Josemaría	Cobre-oro	San Juan	En construcción
Los Azules	Cobre	San Juan	En etapa de factibilidad avanzada
Filo del Sol / Josemaría (distrito Vicuña)	Cobre-oro-plata	San Juan	En etapa de prefactibilidad

Inversión: condición necesaria, pero no suficiente

El RIGI ordenó buena parte de la conversación sobre inversión minera desde su sanción. Según datos oficiales difundidos en 2026, la minería y la energía concentran en conjunto el 98,3% del capital solicitado bajo el régimen, sobre un total que ronda los USD 33.876 millones. Hacia mayo de 2026, el secretario de Minería de la Nación, Luis Lucero, confirmó que ya se habían aprobado inversiones mineras por más de USD 7.500 millones bajo este esquema.

Indicador	Valor
Capital solicitado al RIGI (minería + energía)	98,3% del total nacional solicitado
Inversión minera aprobada bajo RIGI (may. 2026)	Más de USD 7.500 millones
Proyectos con contenido local superior al mínimo	92% de las inversiones aprobadas
Contrataciones que impactan en proveedores provinciales	73% de las contrataciones
Piso legal de proveedores locales (Art. 176, Ley 27.742)	20% del monto total en proveedores

El RIGI ofrece estabilidad fiscal, cambiaria y aduanera por treinta años, además de franquicias para importar bienes de capital. Empresarios y funcionarios coinciden en que esa previsibilidad fue determinante para destrabar proyectos de cobre y litio que llevaban años en etapa de factibilidad. Pero la evidencia recogida en los propios foros del sector —AmCham Energy Forum, Council of the Americas, jornadas del Senado— muestra un consenso creciente: la inversión es condición necesaria, no suficiente. Gobernadores de Salta, Jujuy, Neuquén y Chubut coincidieron en 2026 en que la falta de infraestructura logística es hoy el principal freno para capitalizar un ciclo de inversión que ya supera los USD 50.000 millones a nivel nacional.

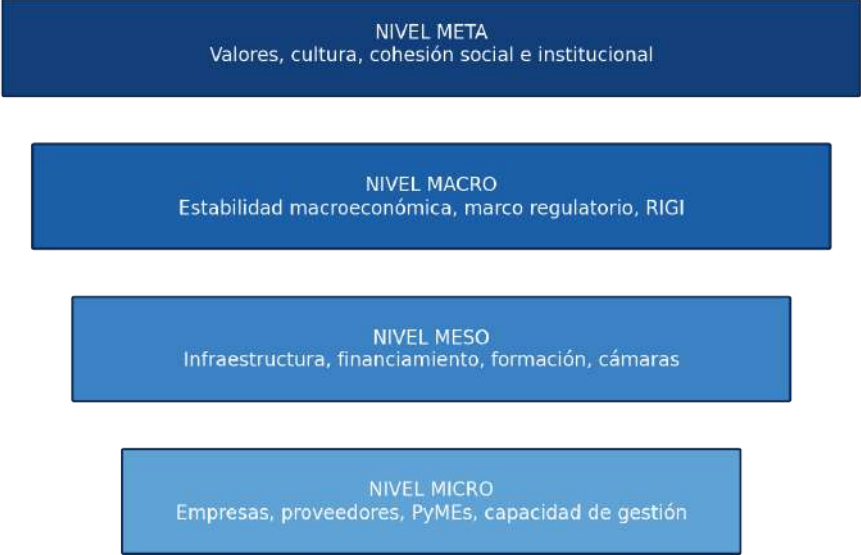
El propio secretario de Minería de la Nación, Luis Lucero, graficó ese optimismo en una entrevista con la revista Forbes Argentina realizada durante la feria minera de Toronto: informó que había inversiones mineras por USD 48.000 millones presentadas ante el RIGI y proyectó que, sumando el polo minero y el energético, Argentina podría generar en exportaciones el equivalente a "otra Pampa Húmeda", con un horizonte de 50.000 a 60.000 millones de dólares anuales si se ponen en marcha todos los proyectos de clase mundial que hoy piden adhesión al régimen.

Atraer inversión no equivale a generar desarrollo productivo. La inversión es una condición necesaria; el desarrollo depende de cómo esa inversión se articula con la economía nacional y con el territorio.

La composición de esa inversión también importa. A diferencia de otros ciclos de auge de materias primas que Argentina atravesó en el siglo XX, el actual está concentrado en un número reducido de proyectos de capital intensivo —litio y cobre, principalmente— que generan menos empleo directo por unidad de inversión que la minería metalífera tradicional o que un sector manufacturero de escala equivalente. Esa característica técnica, propia de la minería a gran escala, es uno de los argumentos que utilizan los gobernadores para insistir en el contenido local: si el proyecto no genera por sí solo una cantidad significativa de empleo, la única vía para que la inversión se traduzca en actividad económica generalizada en el territorio es a través de la cadena de proveedores, no del empleo directo en la mina.

La brecha de capacidades productivas

El concepto de competitividad sistémica —desarrollado por Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer— sostiene que la competitividad de una economía no depende únicamente de las empresas, sino de la interacción entre cuatro niveles: el nivel micro (la firma), el nivel meso (las instituciones de apoyo), el nivel macro (el marco macroeconómico) y el nivel meta (los valores y la cohesión social e institucional de largo plazo).



A ese marco se suma la literatura sobre capacidades tecnológicas —Dosi, Pavitt, Nelson y Winter— que explica por qué dos economías con recursos naturales similares pueden tener trayectorias de desarrollo completamente distintas: la diferencia está en la capacidad acumulada de aprender, adaptar tecnología y escalar procesos productivos, no solo en el volumen de inversión recibido.

Una economía no se desarrolla simplemente porque recibe inversiones; se desarrolla cuando logra acumular capacidades.

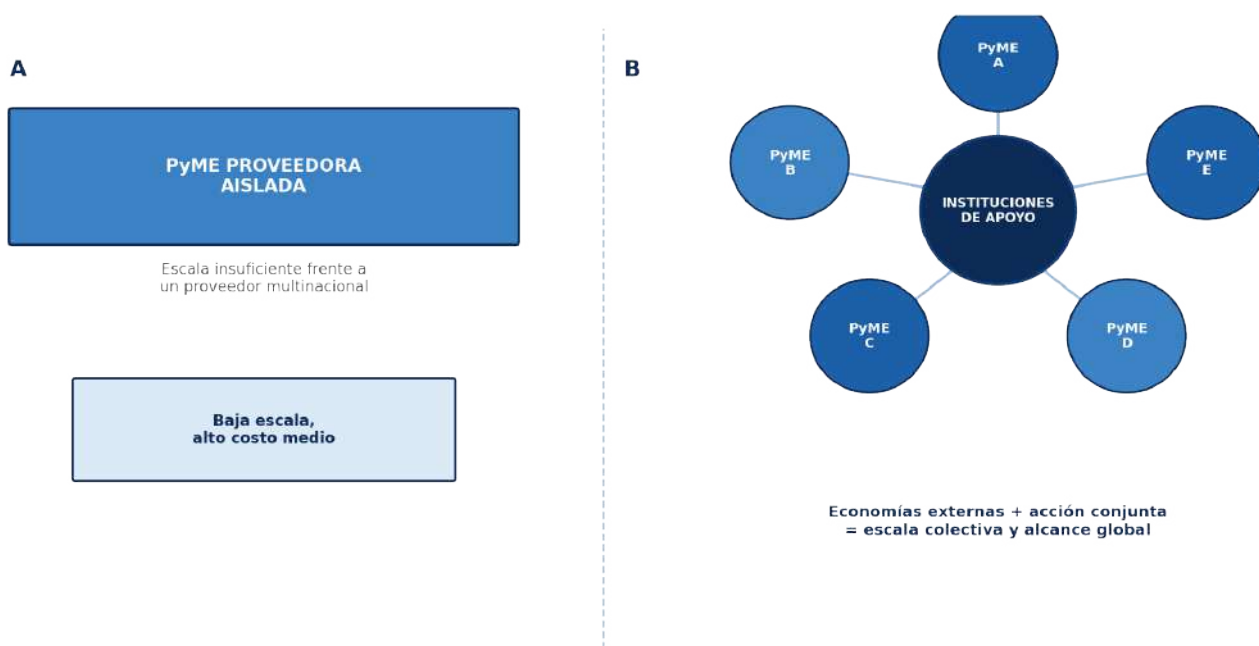
Aplicado a la minería argentina, este marco permite entender por qué el debate sobre "compre local" resulta insuficiente si se plantea solo en términos de porcentajes: un porcentaje obligatorio no genera, por sí mismo, capacidad tecnológica, escala ni certificación en las empresas proveedoras. La política pública debe operar en los cuatro niveles a la vez.

Nivel	Qué explica	Aplicación al caso minero argentino
Meta	Valores y cohesión institucional de largo plazo	Consenso o disenso entre Nación, provincias y cámaras sobre el rol de la minería
Macro	Estabilidad macroeconómica y marco regulatorio	RIGI, estabilidad fiscal y cambiaria a treinta años, reforma de la Ley de Glaciares
Meso	Instituciones de apoyo, infraestructura, financiamiento	RUPE, cámaras provinciales de proveedores, centros tecnológicos regionales
Micro	Capacidad de gestión de las firmas	Escala, certificación y tecnología de las PyMEs proveedoras

Economías de escala: del distrito industrial italiano a la minería argentina

Una PyME proveedora minera radicada en un territorio pequeño enfrenta, en soledad, una desventaja estructural frente a un proveedor multinacional como Sandvik, Epiroc o Metso: no puede replicar sus economías de escala internas, es decir, la reducción de costos medios que surge de producir grandes volúmenes dentro de una misma firma. La pregunta relevante, entonces, no es cómo convertir a cada PyME en una gran empresa, sino cómo lograr que empresas pequeñas, radicadas en un territorio, alcancen un desempeño competitivo de escala global sin perder su arraigo local.

La economía industrial ofrece una respuesta consolidada desde hace más de un siglo: las "economías externas" que Alfred Marshall describió ya en 1890 en su estudio de los distritos manufactureros ingleses, y que el economista italiano Giacomo Becattini recuperó en los años setenta para explicar el éxito de la "Tercera Italia" —Emilia-Romaña, Toscana, Véneto—, donde miles de PyMEs textiles, de calzado, de maquinaria y de muebles lograron competir en mercados internacionales sin fusionarse en grandes corporaciones.



En un distrito industrial, las economías externas del lugar —mercado de trabajo especializado, circulación de conocimiento técnico, proveedores comunes de insumos, escuelas técnicas, cámaras activas— compensan la falta de economías de escala internas de cada empresa individual. Piore y Sabel (1984) llamaron a esta lógica "especialización flexible", en contraste con el modelo fordista de gran escala rígida. Sebastiano Brusco (1986) agregó un matiz decisivo: esas economías externas pueden ser pasivas (surgen solas por la aglomeración) o activas, cuando las empresas cooperan deliberadamente —compras conjuntas, certificaciones compartidas, oferta conjunta ante grandes clientes—. Hubert Schmitz (1999) sintetizó esa combinación en el concepto de "eficiencia colectiva": el resultado de sumar economías externas espontáneas y acción conjunta deliberada.

Acuerdos entre proveedores locales y nacionales: la vía argentina hacia la escala

La minería argentina ya muestra experiencias concretas de esa lógica de eficiencia colectiva. En San Juan, la Cámara de Proveedores Interdepartamentales Mineros (Caprimsa) impulsa un modelo de asociativismo productivo entre PyMEs que, trabajando de forma coordinada, acumulan lo que su presidente Fernando Godoy describió como "espalda económica": una solidez financiera y operativa colectiva que ninguna de esas empresas alcanzaría en soledad frente a las exigencias de certificación, equipamiento y financiamiento de los grandes proyectos. Godoy plantea, además, una "política económica de centro" para el sector: apertura internacional que priorice primero a San Juan, segundo a la industria nacional y tercero al resto del mundo, y no una disyuntiva cerrada entre proteccionismo y apertura irrestricta. En esa línea, Caprimsa ya incorporó a su padrón firmas metalmecánicas chilenas, exigiéndoles como condición asociarse con PyMEs sanjuaninas para transferir tecnología y participación en el negocio, en lugar de limitarse a restringir su ingreso al mercado provincial.

Un segundo mecanismo, complementario al anterior, es el de las alianzas verticales entre proveedores nacionales de mayor tamaño y socios locales. Manuel Gómez Bello, presidente de la Cámara de Proveedores Mineros de Catamarca, planteó que la definición de "proveedor local" no debería limitarse a una persona física radicada en la provincia, sino incluir también la alianza estratégica entre una empresa nacional grande y un socio provincial: la empresa nacional aporta escala, capital y estándares; el socio local aporta arraigo territorial, conocimiento del terreno y capacidad de respuesta.

Mecanismo de escala	Cómo opera	Ejemplo / referencia
Distrito / red horizontal	PyMEs del mismo rubro cooperan: compras conjuntas, certificaciones compartidas, oferta conjunta ante grandes clientes.	Caprimsa (San Juan): asociativismo entre proveedores mineros para ganar "espalda económica"
Alianza vertical local-nacional	Una empresa nacional o multinacional se asocia con un socio local que aporta arraigo territorial y capacidad de respuesta.	Definición de "proveedor local" propuesta por la Cámara de Proveedores Mineros de Catamarca
Consorcio de exportación	Grupos de PyMEs bajo una misma marca o estructura comercial comparten costos de acceso a mercados externos.	Ley 26.005 y red ConExportArgentina; modelo replicable para proveedores mineros con potencial exportador
Radicación de proveedores internacionales con desarrollo local	Una multinacional instala una sede local y articula comercial y técnicamente con talleres y contratistas del territorio.	Metso (Finlandia) en San Juan: articulación con más de 15 talleres y contratistas argentinos

La experiencia de Calingasta matiza este optimismo asociativo: Adolfo Ibaceta, presidente de su cámara de proveedores, advirtió que la carga tributaria provincial y municipal —con subas de tasas de hasta el 6.000% en el último período— deja a las PyMEs locales en desventaja de precio frente a competidores extranjeros antes de discutir cualquier esquema de asociación, lo que confirma que la complementariedad solo funciona si se acompaña de condiciones fiscales equiparables.

La escala de un proveedor minero territorial no depende solo de su tamaño individual, sino de su capacidad de tejer redes horizontales con otras PyMEs y alianzas verticales con empresas de mayor escala, replicando la lógica de "eficiencia colectiva" de los distritos industriales.

Los proveedores como puente entre minería e industria



La magnitud de la demanda que genera un proyecto minero es considerable: la construcción de un proyecto de litio demanda, en promedio, 35.000 metros cúbicos de hormigón y unas 8.000 toneladas de acero estructural, según relevamientos del sector publicados en 2026. Esa demanda puede traccionar a la industria metalmecánica, la construcción, la logística y los servicios profesionales, o puede resolverse casi enteramente con importaciones y proveedores extranjeros.

Rama proveedora	Participación estimada en la demanda industrial minera
Metales y metalmecánica	38%
Productos químicos	21%
Reparaciones, maquinaria y otros rubros industriales	Resto de la estructura de compras

Un relevamiento de proveedores de la cadena minera identificó presencia de oferta local en 73 de las 91 categorías de bienes y servicios analizadas, distribuida en 16 provincias argentinas, lo que sugiere una base industrial más amplia de lo que suele reconocerse, aunque desigual en madurez y escala entre regiones.

El fenómeno no es nuevo: ya en 2009 la Secretaría de Minería de la Nación relevaba 1.260 PyMEs proveedoras de bienes y servicios mineros, con casos como el proyecto sanjuanino Veladero, que demandaba bienes e insumos de 621 PyMEs y servicios de otras 515 empresas locales. Lo distintivo del ciclo actual de litio y cobre es la escala: los montos en juego son varias veces superiores y exigen, por lo tanto, un salto de escala equivalente por parte de la trama de proveedores.

¿Cuánto de la inversión minera puede transformarse en demanda para empresas argentinas?

DOCE RUBROS QUE PUEDE TRACCIONAR UN PROYECTO MINERO

Rubro	Ejemplos de demanda	Rubro	Ejemplos de demanda
Metalmecánica	Estructuras, piezas de reposición, tanques, cañerías	Servicios ambientales	Monitoreo de agua y aire, gestión de relaves, remediación
Construcción	Obra civil, movimiento de suelos, montajes electromecánicos	Laboratorios	Análisis geoquímicos, control de calidad de mineral
Transporte y logística	Camiones, combustible, almacenamiento, cadena de frío	Seguridad e higiene	Elementos de protección personal, control de riesgos
Mantenimiento	Talleres de reparación, repuestos, servicios de calibración	Alimentación y campamentos	Catering, limpieza, alojamiento para dotaciones
Ingeniería	Estudios de factibilidad, diseño de plantas, supervisión de obra	Servicios profesionales	Contabilidad, legales, recursos humanos
Software y datos	Sistemas de gestión minera, monitoreo remoto, ciberseguridad	Capacitación técnica	Formación de operarios, certificación de oficios

Compre local: Nación, provincias y cámaras en disputa

El punto de mayor fricción del ecosistema minero argentino en 2025-2026 no es si conviene desarrollar proveedores locales —hay consenso amplio en que sí— sino cómo definirlo y con qué porcentaje exigirlo. Nación, provincias, cámaras empresariales y cámaras de proveedores sostienen posiciones distintas, muchas veces contrapuestas.

Actor	Postura	Argumento principal
Gobierno nacional	Piso único y bajo (20%)	El RIGI fija en su artículo 176 un mínimo del 20% del monto de proveedores como local. El secretario de Minería, Luis Lucero, y el ministro de Desregulación, Federico Sturzenegger, sostienen que exigir porcentajes cerrados equivale a una aduana interior inconstitucional que fragmenta el mercado nacional y encarece los proyectos de escala.
Gobernadores / provincias	Pisos elevados y diferenciados	Las leyes provinciales de promoción minera fijan exigencias de entre 50% y 90%: San Juan (Ley de Desarrollo Local Minero, 2827-M: 80% de empleo y 60% de compras locales), Santa Cruz (90/10 de empleo, mínimo 50% de compras), Catamarca, Salta y Jujuy (en torno al 70%).
CAEM / cámaras de empresas mineras	Flexibilizar y unificar	Empresas y cámaras impulsan bajar y estandarizar los pisos provinciales, que consideran excesivos y heterogéneos entre distritos; buscan un único criterio nacional que reduzca costos de cumplimiento.
UIA (industria proveedora)	No hace falta una ley de compre local	La Unión Industrial Argentina planteó ante el Senado que la prioridad no es legislar un piso, sino cerrar las brechas de capacidad, escala y certificación de la industria local.
Cámaras de proveedores locales (CAPEMISA, CAPMIN, CaFeProMi, Caprimsa, AITURIC)	Defender y repensar el compre local	Piden superar ampliamente el 20% del RIGI, cuestionan que empresas satélites de multinacionales se presenten como "proveedores locales" y proponen alternativas como la asociatividad y la licencia social.

San Juan ilustra la intensidad reciente de la disputa. El 2 de julio de 2026, su Legislatura aprobó la Ley de Desarrollo Local Minero (2827-M), publicada el 16 de julio, que exige un 80% de empleo local y un 60% de compras a proveedores sanjuaninos, crea el Registro de Proveedores Mineros (REPROMIN), prevé multas de hasta 200.000 unidades tributarias por incumplimiento y otorga certificados de crédito fiscal transferible a las empresas que cumplen las metas. Días antes de su reglamentación, en septiembre de 2026, Sturzenegger había calificado ese tipo de normas como una barrera comercial contraria a la libre circulación de bienes y servicios, en sintonía con los cuestionamientos previos de Lucero en el Forbes Mining Summit.

En paralelo, empresas mineras utilizaron instancias como la Argentina Week de Nueva York para plantear directamente a los gobernadores la necesidad de bajar los pisos provinciales, mientras que en agosto de 2024 nació la CaFeProMi, una confederación de cámaras de proveedores que se propuso defender el compre local frente a ese reclamo empresario.

Del porcentaje a la competitividad de los proveedores

Más allá de la disputa política, el problema de fondo es que un proveedor puede estar radicado junto a la mina y, aun así, no ser competitivo si no cumple estándares técnicos, certificaciones de seguridad, trazabilidad, plazos y capacidad financiera equivalentes a los de un proveedor internacional. Un mapa comparativo de exigencias normativas ilustra la heterogeneidad del esquema vigente:

Jurisdicción / norma	Exigencia de contenido local
RIGI (piso nacional, Ley 27.742, art. 176)	20% del monto total de proveedores
San Juan – Ley provincial N° 8.164	80% local / 20% foráneo en construcción; 70% / 30% en operación
Santa Cruz	90% de empleo local en industrias estratégicas; mínimo 50% del monto anual contratado con proveedores santacruceños
Catamarca (propuesta de la Cámara de Proveedores Mineros)	Esquema 70% / 30% para bienes y servicios
Catamarca, Salta y Jujuy	En torno al 70% de compre provincial
Neuquén, San Juan y Río Negro (otros regímenes)	Pisos más moderados, cercanos al 50%

El caso de la radicación de proveedores internacionales aporta una pista sobre el camino posible: la finlandesa Metso abrió en 2026 una sede operativa en San Juan para dar soporte técnico a los megaproyectos cupríferos andinos, articulando comercial y técnicamente con más de 15 talleres y contratistas argentinos, invirtiendo en capacitación de técnicos locales y montando talleres de reparación y bancos de repuestos en la provincia. Es, en los hechos, una estrategia de desarrollo de proveedores impulsada por la propia empresa, más allá de cualquier porcentaje obligatorio.

El desarrollo de proveedores debe ser una política de construcción de capacidades empresariales, no solamente una obligación normativa de radicación geográfica.

QUÉ CERTIFICACIONES SEPARAN A UN PROVEEDOR LOCAL DE UNO GLOBAL

Estándar	Qué certifica	Por qué importa para competir por contratos mineros
ISO 9001	Sistema de gestión de calidad	Requisito habitual en licitaciones de empresas mineras de capital extranjero
ISO 45001	Seguridad y salud ocupacional	Condición de ingreso a la mayoría de los predios mineros activos
ISO 14001	Gestión ambiental	Exigida para servicios que operan cerca de cursos de agua o zonas protegidas
ASME / AWS	Fabricación y soldadura estructural	Necesaria para proveer tanques, estructuras y piping de proceso

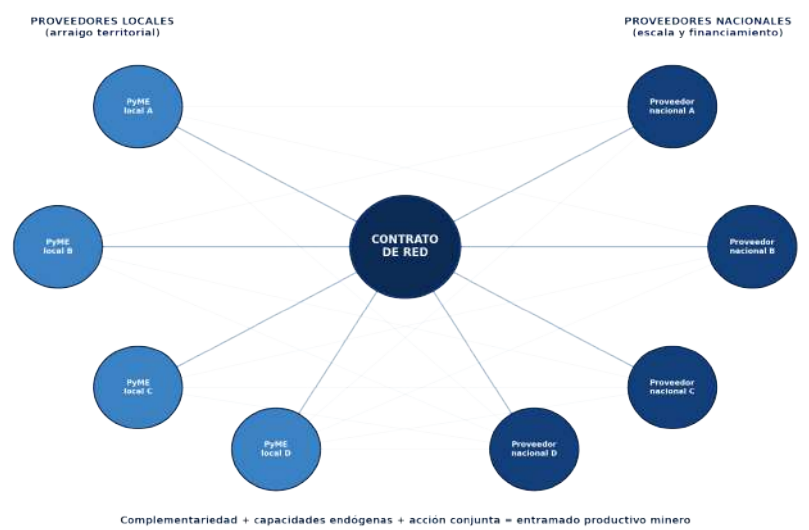
Ninguna de estas certificaciones es, en sí misma, inalcanzable para una PyME argentina: el problema es el costo fijo de obtenerlas y mantenerlas, que resulta proporcionalmente mucho más alto para una empresa pequeña que para una multinacional que certifica una vez y opera en decenas de países. Es exactamente el tipo de costo que una red de proveedores —un distrito, un contrato de red, un consorcio de exportación— puede diluir entre varias firmas, certificando en conjunto procesos, laboratorios y auditorías en lugar de que cada PyME afronte ese costo en soledad.

Hacia un entramado productivo minero: fundamentos conceptuales

La disputa descrita en las páginas anteriores suele plantearse como una disyuntiva entre eficiencia (la posición del Gobierno nacional) y arraigo territorial (la posición de las provincias). Este informe propone una tercera vía, apoyada en cuatro conceptos de la economía industrial y regional que permiten superar esa disyuntiva: competitividad sistémica, alianzas estratégicas, complementariedad y capacidades endógenas.

Concepto	Qué aporta a la disputa	Autores de referencia
Competitividad sistémica	La competitividad no depende solo de la firma individual (nivel micro), sino de la articulación con instituciones, infraestructura y políticas (niveles meso, macro y meta).	Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer (1996)
Alianzas estratégicas	Dos empresas de tamaño distinto pueden cooperar sin fusionarse ni competir, combinando activos complementarios para acceder a mercados que ninguna alcanzaría en soledad.	Gulati (1998); Doz y Hamel (1998)
Complementariedad	La eficiencia de una red no depende de que todas las firmas hagan lo mismo mejor, sino de que cada una se especialice en fases distintas y complementarias del proceso productivo.	Richardson (1972); Teece (1986)
Capacidades endógenas	El desarrollo territorial depende de la capacidad acumulada localmente para aprender, innovar y organizarse, más que de la llegada de recursos externos.	Vázquez Barquero (2005); Boisier (2001); Stöhr (1981)

Aplicados a la minería argentina, estos cuatro conceptos sugieren que la pregunta correcta no es "¿qué porcentaje de proveedores debe ser local?", sino "¿qué combinación de proveedores locales y nacionales maximiza la competitividad conjunta del proyecto y del territorio?". Richardson (1972) ya advertía que la coordinación entre empresas especializadas en actividades complementarias puede ser más eficiente que la integración vertical dentro de una sola firma o que la atomización de proveedores no coordinados entre sí. Gulati (1998) agrega que las alianzas estratégicas funcionan mejor cuando las partes aportan recursos distintos y complementarios —tecnología y escala, de un lado; conocimiento del terreno y flexibilidad, del otro— en lugar de competir por los mismos activos.



El caso italiano y una propuesta de integración para Argentina

Italia ofrece, además del modelo general del distrito industrial (Becattini, 2002), un caso específicamente minero: el Distrito Tecnológico del Mármol y las Piedras Ornamentales de Carrara, en Toscana, que agrupa desde 2016 a 135 empresas dedicadas a la extracción, la fabricación de maquinaria de cantera y la elaboración de piedra, junto con cinco centros de competencia y cuatro institutos de investigación. El distrito organiza encuentros regulares entre empresas (B2B), entre empresas y centros de investigación (R2B) y entre empresas y bancos (F2B), y sostiene un consorcio de exportación propio, el Consorzio Carrara Export, que permite a las PyMEs del mármol vender de forma conjunta en mercados internacionales.

El instrumento legal que sostiene buena parte de estas redes italianas es el "contrato de red" (contratto di rete), creado por la Ley 33/2009: un esquema por el cual dos o más empresas se obligan a ejecutar en común un programa de actividades —compras conjuntas, uso compartido de maquinaria, certificaciones, oferta conjunta ante grandes clientes— sin perder su autonomía jurídica ni fusionarse. El contrato de red fue diseñado explícitamente para que las PyMEs "acrecienten, individual y colectivamente, su capacidad innovadora y su competitividad en el mercado", en los términos de la norma italiana.

El distrito de Carrara demuestra que un sector extractivo territorial —canteras de mármol, en este caso— puede sostener una industria de proveedores y de bienes de capital propia, con alcance exportador, si el territorio organiza la cooperación entre empresas en lugar de dejarla librada a la competencia individual.

PROPUESTA: UN "CONTRATO DE RED MINERO" PARA ARGENTINA

Tomando como referencia el caso italiano y las experiencias argentinas ya descriptas —Caprimsa en San Juan, la propuesta catamarqueña de alianzas entre empresas nacionales y socios provinciales—, este informe propone un esquema ampliado de integración con cuatro componentes:

Componente	Contenido de la propuesta
1. Marco legal de red	Adaptar al sector minero un instrumento similar al contrato de red italiano: un acuerdo entre proveedores locales y nacionales que reconozca objetivos comunes de competitividad sin exigir fusión societaria.
2. Especialización complementaria	Definir, dentro de cada red, qué actividades aporta el proveedor local (cercanía, mantenimiento, respuesta rápida) y cuáles aporta el proveedor nacional (escala, financiamiento, certificaciones internacionales).
3. Gobernanza compartida	Un órgano común de la red —similar a los comités de gestión de los contratos de red italianos— que administre la certificación conjunta, la capacitación y la relación comercial con la empresa minera.
4. Puntaje de licencia social	Complementar el contrato de red con un indicador objetivo y auditable —propuesto por Víctor Grau (AITURIC, Iglesia)— que pondere arraigo, empleo, compras locales y asociación con PyMEs, y que las empresas puedan mejorar asociándose en red en lugar de solo cumplir un porcentaje fijo.

Infraestructura, logística y territorio

La infraestructura es, junto con los proveedores, el segundo gran cuello de botella identificado por el sector. Rutas, energía, agua, conectividad ferroviaria, puertos y corredores bioceánicos hacia el Pacífico condicionan tanto los costos de los proyectos como la posibilidad de que las provincias del NOA y Cuyo compitan con destinos mineros como Chile o Perú, que ya cuentan con esa infraestructura consolidada.



Una integración logística más eficiente entre provincias mineras podría reducir de forma sensible los costos de transporte y acortar significativamente los tiempos de envío, según estimaciones del sector citadas en informes internacionales sobre competitividad minera. En el plano regional, apenas el 14% del comercio de América Latina y el Caribe ocurre entre países de la propia región, lo que deja un margen amplio para ganar peso en el comercio global si se concretan los corredores hacia el Pacífico que reclaman los gobernadores del norte y la Patagonia.

La infraestructura minera no debe pensarse exclusivamente como infraestructura para la mina; puede convertirse en infraestructura para el desarrollo territorial.

PRINCIPALES CORREDORES Y OBRAS QUE CONDICIONAN EL MAPA MINERO

Obra / corredor	Provincias	Relevancia para la minería
Corredor Bioceánico Agua Negra	San Juan (Argentina) - Coquimbo (Chile)	Conecta los proyectos de cobre sanjuaninos con puertos del Pacífico, acortando la ruta de exportación frente al esquema actual vía Atlántico
Paso de Jama	Jujuy (Argentina) - Región de Antofagasta (Chile)	Vía de salida alternativa para el litio del NOA hacia puertos chilenos
Ferrocarril Belgrano Cargas	NOA y Cuyo	Reduce el costo de transporte de insumos pesados —hormigón, acero, reactivos— hacia los proyectos del interior
Ampliación eléctrica NOA-Cuyo	Catamarca, Jujuy, Salta, San Juan	Provee la potencia adicional que requieren las plantas de procesamiento de litio y cobre

Ninguna de estas obras depende exclusivamente de la actividad minera para justificarse: todas tienen, además, un uso agrícola, industrial o comercial que excede al sector. Esa doble funcionalidad es, precisamente, el argumento más sólido para que la Nación y las provincias financien infraestructura minera de forma conjunta, en lugar de dejar que cada proyecto construya su propia solución logística aislada, como ocurre hoy en buena parte del NOA.

Minería y desarrollo territorial



La literatura sobre desarrollo territorial —Boisier (2001), Vázquez Barquero (2005), Porter (1990), Esser et al. (1996)— coincide en un punto: el desarrollo no es un derrame automático de la actividad extractiva sobre el territorio, sino el resultado de la acumulación de capacidades endógenas, redes productivas e instituciones capaces de sostener ese proceso en el tiempo. Un proyecto minero puede generar empleo y regalías durante su vida útil sin dejar, al mismo tiempo, ni empresas competitivas ni infraestructura reutilizable una vez agotado el yacimiento.

Ese riesgo —el de la "minería como enclave"— es precisamente lo que motiva el reclamo de las provincias por porcentajes altos de compra local y de empleo: no se trata solo de una disputa distributiva de corto plazo, sino de una estrategia para anclar capacidades en el territorio mientras dura el ciclo de inversión.

La existencia de una mina no convierte automáticamente a un territorio en un territorio desarrollado.

INDICADORES PARA DISTINGUIR ENCLAVE DE DESARROLLO TERRITORIAL

Dimensión	Enclave	Desarrollo territorial
Proveedores	Mayoritariamente extranjeros o extraterritoriales	Base creciente de proveedores locales certificados
Empleo	Rotativo, poco calificado, se retira con el proyecto	Calificado, con capacitación transferible a otros sectores
Infraestructura	Diseñada solo para la mina	De uso múltiple, reutilizable por el territorio
Conocimiento	Permanece en la casa matriz de la empresa	Se transfiere a universidades, técnicos y PyMEs locales

El entramado productivo propuesto en las páginas 12 y 13 apunta directamente a mover a cada proyecto minero de la columna "enclave" hacia la columna "desarrollo territorial": una red de proveedores locales y nacionales articulados por un contrato de red no solo reparte contratos de forma distinta, sino que instala en el territorio la capacidad de gestión, certificación y financiamiento que hoy suele residir únicamente en la empresa minera o en sus proveedores extranjeros.

Gobernanza: del gobierno a la articulación

El enfoque de redes de políticas públicas —Klijn y Koppenjan— permite distinguir entre "gobierno", entendido como la autoridad formal que decide y regula desde un único centro, y "gobernanza", entendida como la articulación entre múltiples actores con recursos, intereses e información propios, ninguno de los cuales controla el proceso por sí solo. La minería argentina de 2026 se gobierna, en los hechos, bajo esta segunda lógica.



Gobierno (lógica jerárquica)	Gobernanza (lógica de red)
Un centro de decisión (Nación o provincia)	Múltiples centros de decisión articulados
Normas y porcentajes fijados por decreto o ley	Acuerdos negociados entre actores
Cumplimiento por obligación	Cumplimiento por incentivo y confianza mutua
Ejemplo: piso RIGI del 20% o leyes provinciales de compre local	Ejemplo: mesa minera federal liderada desde la Jefatura de Gabinete, acuerdos regionales del Triángulo del Litio

Un ejemplo concreto de esta lógica de red es el convenio suscripto entre las provincias del Triángulo del Litio, que estableció un orden de prelación de contrataciones —primero proveedores locales de la provincia, luego de la región minera del litio y finalmente proveedores nacionales— y el compromiso de compartir registros actualizados de proveedores entre jurisdicciones.

UNA LECTURA COMPLEMENTARIA: EL CHOQUE DE REFERENCIALES

El politólogo francés Pierre Muller aporta una lectura adicional, útil para entender por qué esta disputa no se resuelve solo con datos técnicos. Muller y Jobert (1987) muestran que toda política pública se organiza en torno a un "referencial": una imagen cognitiva y normativa compartida de cómo funciona (o debería funcionar) un sector. Lo que enfrenta hoy a la Nación con las provincias mineras es, en ese sentido, un choque entre dos referenciales: el de mercado unificado que defienden Lucero y Sturzenegger, para quienes cualquier porcentaje provincial es una "aduanas interior", y el de desarrollo territorial que defienden los gobernadores, para quienes la actividad minera solo se justifica si deja capacidades en el territorio (Muller, 2000). El entramado productivo propuesto en las páginas 12 y 13 puede leerse como un referencial puente: no niega la eficiencia de escala que reclama la Nación ni el arraigo territorial que reclaman las provincias, sino que busca articularlos mediante alianzas concretas entre empresas.

El papel del Estado en el desarrollo de proveedores

La pregunta relevante no es si debe haber "más" o "menos" Estado, sino qué funciones específicas debe cumplir para que las empresas locales aumenten su productividad y puedan competir por contratos sin necesidad de protección permanente.

Rol del Estado	Instrumentos característicos
Estado regulador	Pisos de compre local, RIGI, leyes provinciales de promoción minera, regímenes de regalías
Estado facilitador	RUPE (Registro Único de Proveedores del Estado), ventanillas únicas, información sobre licitaciones y demanda proyectada
Estado articulador	Mesas mineras federales, convenios interprovinciales, articulación universidad-empresa, cámaras mixtas
Estado desarrollador de capacidades	Crédito y garantías, certificaciones y estándares internacionales, asistencia tecnológica, formación técnica y profesional

En la práctica reciente conviven los cuatro roles: el Gobierno nacional actúa como regulador al fijar el piso del 20% en el RIGI, como facilitador al sostener el RUPE, como articulador al convocar una mesa minera federal, y —de manera todavía incipiente— como desarrollador de capacidades a través de programas voluntarios de desarrollo de proveedores que las propias empresas se comprometen a ejecutar como condición de su ingreso al régimen.

Un ejemplo citado por el propio sector es el de Australia, donde el Estado sostuvo durante décadas un esquema público-privado junto a grandes operadoras como BHP para convertir a sus proveedores locales en exportadores de tecnología minera, en lugar de limitarse a abastecer el mercado interno.

La comparación sugiere que el mayor déficit relativo del Estado argentino no está en el rol regulador —ya cubierto por el RIGI y las leyes provinciales— sino en el rol de desarrollador de capacidades: crédito de largo plazo, certificaciones reconocidas internacionalmente y programas sostenidos de transferencia tecnológica hacia las PyMEs proveedoras.

UN QUINTO ROL: EL ESTADO COMO MEDIADOR DE REFERENCIALES

A los cuatro roles anteriores puede sumarse uno más, derivado del marco de Muller y Jobert (1987) presentado en la página anterior: el Estado como mediador entre el referencial de mercado unificado y el referencial de desarrollo territorial. Ese rol de mediación es, en los hechos, el que debería cumplir un marco legal de contrato de red minero: no impone un referencial sobre el otro, sino que ofrece un instrumento dentro del cual ambos pueden convivir, porque permite que la escala nacional y el arraigo local se combinen en una misma alianza en lugar de disputarse el mismo porcentaje del RIGI.

Una agenda de política pública

A partir del diagnóstico anterior, es posible ordenar una agenda de diez líneas de acción, complementarias entre sí, orientadas a convertir el ciclo de inversión minera en desarrollo productivo sostenible.

Nº	Línea de acción	Contenido
1	Marco legal de contrato de red minero	Instrumento inspirado en la Ley 33/2009 italiana para asociar proveedores locales y nacionales sin exigir fusión societaria.
2	Mapa nacional de proveedores mineros	Relevamiento único, federal y actualizado de capacidad instalada por rubro y provincia.
3	Programa de desarrollo de proveedores PyMEs	Acompañamiento técnico y comercial para escalar calidad, plazos y volumen.
4	Certificación y estándares internacionales	Acceso a normas ANSI, AWS y equivalentes para competir con proveedores extranjeros.
5	Financiamiento específico	Líneas de crédito y garantías adaptadas al ciclo de caja de la minería.
6	Centros tecnológicos mineros regionales	Infraestructura de ensayo, capacitación y transferencia tecnológica cerca de los proyectos.
7	Formación profesional y técnica	Currícula alineada a la demanda real de construcción y operación minera.
8	Infraestructura logística territorial	Rutas, energía, agua y conectividad con enfoque de uso múltiple, no solo minero.
9	Sistemas de información y articulación Nación-provincias-empresas	Interoperabilidad de registros como el RUPE con los registros provinciales.
10	Observatorio de Desarrollo Productivo Minero	Indicadores de empleo, compras locales, proveedores, exportaciones, innovación, productividad y valor agregado territorial.

La línea 1 —el contrato de red minero— es la que traduce directamente la propuesta central de este informe en un instrumento normativo concreto: convertir la disputa por el porcentaje de compre local en un incentivo legal para que proveedores locales y nacionales se asocien voluntariamente, en lugar de competir entre sí por el mismo 20% del RIGI.

UN HORIZONTE ORIENTATIVO DE IMPLEMENTACIÓN

Horizonte	Líneas de la agenda	Actores que deberían liderar
Corto plazo (0-12 meses)	1, 2 y 9	Secretaría de Minería, mesa minera federal, cámaras de proveedores
Mediano plazo (1-3 años)	3, 4, 5 y 10	Provincias, CAEM, UIA, banca pública y agencias de crédito a la exportación
Largo plazo (3-10 años)	6, 7 y 8	Universidades, gobiernos provinciales, empresas mineras y organismos multilaterales de financiamiento

El ordenamiento no implica que las líneas de largo plazo deban esperar: la infraestructura logística (línea 7) y los centros tecnológicos regionales (línea 6) requieren procesos de obra y financiamiento más extensos, pero su diseño y negociación pueden —y deberían— comenzar en paralelo con las líneas de corto plazo.

Conclusiones: de la mina al ecosistema productivo

El futuro de la minería argentina puede leerse en tres escenarios posibles, que no son mutuamente excluyentes en el tiempo, sino que conviven hoy en distintas provincias y proyectos según el grado de desarrollo de sus proveedores e instituciones.

Escenario	Descripción
1. Minería como enclave	Exportación de recursos con proveedores mayormente extranjeros y bajo desarrollo territorial; el yacimiento se agota sin dejar capacidades instaladas.
2. Minería integrada	Minería articulada con proveedores nacionales, generación de empleo local e inversión en infraestructura asociada al proyecto.
3. Minería como plataforma de desarrollo	Minería conectada con industria, tecnología, conocimiento, PyMEs, exportaciones no mineras y desarrollo territorial sostenido más allá del ciclo del yacimiento.

El recorrido de este informe —desde la brecha entre recursos y producción hasta la disputa por el compre local entre Nación, gobernadores y cámaras— muestra que Argentina está hoy más cerca del segundo escenario que del tercero, con provincias y proyectos que ya ensayan esquemas de integración pero sin una arquitectura institucional común que permita escalarlos al conjunto del país.

El verdadero desafío argentino no es decidir entre minería o desarrollo. Es construir las instituciones, empresas y capacidades que permitan que la minería sea una plataforma para el desarrollo.

SÍNTESIS DE LAS CUATRO TENSIONES QUE ATRAVIESAN EL INFORME

- Inversión vs. desarrollo productivo: el RIGI resolvió la primera, pero no garantiza la segunda por sí solo.
- Porcentaje vs. competitividad: fijar un piso de compre local no equivale a construir proveedores capaces de ganar contratos por mérito propio.
- Gobierno vs. gobernanza: ni la Nación ni las provincias pueden, por separado, resolver la brecha de capacidades; se requiere una arquitectura articulada entre ambos niveles y las cámaras del sector.
- Competencia vs. complementariedad: mientras Nación y provincias discuten quién se queda con el 20% del RIGI, proveedores locales y nacionales podrían competir menos entre sí y complementarse más, a través de contratos de red inspirados en la experiencia italiana.

En definitiva, la disputa entre el Gobierno nacional y los sectores mineros por el contenido local no tiene una solución técnica única ni una salida puramente normativa. Tiene, en cambio, una salida productiva: un entramado de alianzas entre proveedores locales y nacionales que convierta la competitividad sistémica (Esser et al., 1996), las capacidades endógenas (Vázquez Barquero, 2005) y la complementariedad (Richardson, 1972) en la base de una minería que deje, además de minerales exportados, un tejido productivo capaz de sostenerse más allá del ciclo de cada yacimiento.

Ese tejido no se construye de un día para el otro ni por decreto: los distritos italianos citados en este informe tardaron décadas en consolidarse, y el propio RIGI recién empieza a mostrar sus primeros resultados de contenido local en 2026. Pero la dirección importa tanto como el ritmo. Cada contrato de red que se firme, cada PyME que se certifique en conjunto con otras, cada provincia que negocie un régimen de compre local pensado como incentivo a la asociación y no solo como una obligación aislada, acerca a la minería argentina un paso más al tercer escenario descrito en este informe: una minería que no solo se extrae, sino que se construye sobre ella un entramado productivo capaz de proyectarse mucho más allá de la vida útil de cada yacimiento.

Bibliografía y fuentes

Las referencias se presentan en formato APA, 7.^a edición, con sangría francesa, ordenadas alfabéticamente dentro de cada bloque. Todas las citas en el cuerpo del informe incluyen autor y año entre paréntesis, remitiendo a estas mismas fuentes.

FUENTES PERIODÍSTICAS, INSTITUCIONALES Y NORMATIVAS

Acero y Roca. (2025, 5 de octubre; 2026, 10 de septiembre). Notas sobre proveedores mineros y estándares industriales. <https://aceroyroca.com>

Bloomberg Línea. (2026). Provincias argentinas negocian con mineras por proveedores locales.

CAEM – Cámara Argentina de Empresas Mineras. (2026). Posición institucional sobre RIGI y compre local. <https://caem.com.ar>

Decreto-Legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito con modificazioni dalla Legge 9 aprile 2009, n. 33 (Italia). Instituye el contrato de red (contratto di rete).

Distretto del Marmo di Carrara. (2026). Storia e attività del Distretto Tecnologico del Marmo e delle Pietre Ornamentali. <https://www.distrettodelmarmo.it>

El Destape. (2026). Mineras presionan para flexibilizar el compre provincial.

El Semiárido. (2026). El secretario de Minería propuso eliminar trabas provinciales, con base en su exposición en el Forbes Mining Summit.

Fondazione Nazionale dei Commercialisti. (2019). I vantaggi della cooperazione: "Fare rete" tra le PMI.

Forbes Argentina. (2026). El secretario de Minería de Milei: hay inversiones mineras por US\$ 48.000 millones presentadas al RIGI.

Fundar. (2023). Desarrollo de proveedores para el sector minero.

InfoEnergía. (2025-2026). Cobertura sectorial sobre minería, energía y proveedores. <https://infoenergia.com.ar>

Infobae. (2026). Cobertura sobre litio, cobre, geopolítica e infraestructura minera.

La Nación. (2026a). RIGI, cuellos de botella y el mapa minero.

La Nación. (2026b). Luis Lucero, secretario de Minería de la Nación: sería imperdonable que la Argentina no aproveche esta oportunidad.

Mejor Energía. (2025-2026). Cobertura de RIGI, CAEM e inversión minera. <https://mejorenergia.com.ar>

Mining y Desarrollo. (2024, 2026). Notas sobre cámaras de proveedores y mapa federal minero. <https://mineriaydesarrollo.com>

Runrun Energético. (2026). Provincias y mineras redefinen el compre local tras el RIGI.

Secretaría de Minería de la Nación. (2025). Base de Recursos y Reservas Minerales.

Tiempo de San Juan. (2026). Alianzas estratégicas en la minería: el modelo de asociativismo que rescata a las pymes (Caprimsa).

UIA – Unión Industrial Argentina. (2026). Presentación ante el Senado sobre brechas de capacidad de la industria proveedora.

iProfesional. (2026). El mapa de la minería en Argentina.

Ámbito Financiero. (2024). Confederación de proveedores mineros y RIGI.

BIBLIOGRAFÍA ACADÉMICA

Becattini, G. (2002). Del distrito industrial marshalliano a la teoría del distrito contemporánea. *Investigaciones Regionales*, (1), 9-32.

Boisier, S. (2001). *Desarrollo (local): ¿de qué estamos hablando?* CEPAL.

Brusco, S. (1986). Small firms and industrial districts: The experience of Italy. En D. Keeble & F. Wever (Eds.), *New firms and regional development in Europe*. Croom Helm.

Dosi, G. (1988). Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation. *Journal of Economic Literature*, 26(3), 1120-1171.

Doz, Y., & Hamel, G. (1998). *Alliance advantage: The art of creating value through partnering*. Harvard Business School Press.

Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer-Stamer, J. (1996). Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. *Revista de la CEPAL*, (59), 39-52.

Gulati, R. (1998). Alliances and networks. *Strategic Management Journal*, 19(4), 293-317.

Klijn, E. H., & Koppenjan, J. (2016). *Governance networks in the public sector*. Routledge.

Kooiman, J. (2003). *Governing as governance*. Sage.

Marshall, A. (1890). *Principles of economics*. Macmillan.

Muller, P. (2000). L'analyse cognitive des politiques publiques: vers une sociologie politique de l'action publique. *Revue Française de Science Politique*, 50(2), 189-208.

Muller, P., & Jobert, B. (1987). *L'État en action: politiques publiques et corporatismes*. Presses Universitaires de France.

Nelson, R., & Winter, S. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Harvard University Press.

Pavitt, K. (1984). Sectoral patterns of technical change. *Research Policy*, 13(6), 343-373.

Piore, M., & Sabel, C. (1984). *The second industrial divide: Possibilities for prosperity*. Basic Books.

Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Free Press.

Pyke, F., Becattini, G., & Sengenberger, W. (Eds.). (1990). *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*. International Institute for Labour Studies.

Richardson, G. B. (1972). The organisation of industry. *The Economic Journal*, 82(327), 883-896.

Sabatier, P. A. (1988). An advocacy coalition framework of policy change. *Policy Sciences*, 21(2-3), 129-168.

Schmitz, H. (1999). Collective efficiency and increasing returns. *Cambridge Journal of Economics*, 23(4), 465-483.

Stöhr, W. B. (1981). Development from below: The bottom-up and periphery-inward development paradigm. En W. B. Stöhr & D. R. F. Taylor (Eds.), *Development from above or below?* Wiley.

Subirats, J. (2008). *Análisis y gestión de políticas públicas*. Ariel.

Teece, D. J. (1986). Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy. *Research Policy*, 15(6), 285-305.

Vázquez Barquero, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Antoni Bosch.

SOBRE EL AUTOR

Lic. Leonardo Olivieri es Licenciado en Ciencia Política por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Posee una Maestría en Economía Industrial y una Maestría en Integración Regional, además de estudios de Posgrado en Estadística Aplicada a las Ciencias Sociales y en Economía Brasileña. Cuenta, asimismo, con la convalidación de su título universitario en Italia.

Su trayectoria profesional se ha desarrollado en los ámbitos de las políticas públicas, la economía, el desarrollo territorial, la cooperación internacional y la integración regional. Ha desempeñado funciones en organismos públicos e instituciones italianas en Argentina, participando en iniciativas vinculadas con la cooperación internacional, la seguridad social, los derechos previsionales y la ciudadanía italiana.

EXPERIENCIA Y CAPACIDADES



Políticas Públicas y Gobernanza
Diseño, implementación y evaluación de políticas.



Economía Industrial e Integración Regional
Análisis económico y procesos de integración.



Desarrollo Territorial y Recursos Naturales
Gestión sostenible y ordenamiento territorial.



Cooperación Internacional
Alianzas estratégicas y relaciones bilaterales.



Análisis de Políticas y Evaluación de Proyectos
Gestión de proyectos y medición de impacto.



En esta obra propone un enfoque interdisciplinario que articula la ciencia política, la economía y la sociología del territorio para abordar los desafíos del desarrollo, la gestión de los recursos naturales y la gobernanza desde el paradigma de la complejidad.



ÁMBITOS DE ACTUACIÓN



Minería



Economía Industrial



Desarrollo Territorial



Gobernanza



Cooperación Internacional



Sector Público



SAN ISIDRO,
BUENOS AIRES



MODALIDAD:
PRESENCIAL - HÍBRIDO - REMOTO



11 7634 9089



leoliv@hotmail.com

