



Documento de Trabajo N° 2

“Explorando las posibilidades de la foresto industria para el desarrollo local de Machagai: aportes al diseño e implementación de políticas para el sector”

Equipo de Investigación: Yoana Tomassella, Marianela Pérez, Maximiliano López, Moira Delovo, Gregorio Miranda, Laura Pegoraro - Participación especial de Alejandro San José en el análisis factorial – Colaboración en las encuestas de: José Morales, Cecilia Núñez Raynoldi, Macarena Mauriño, Daiana Duarte, Camila Monzón, Cristian Bonavida

Contenido

1 – El sector forestal y su estudio	2
2 – Desde dónde miramos al sector forestal en Machagai	4
3 – Cómo miramos al sector forestal de Machagai	7
Principales dimensiones analíticas.....	8
4 – Qué vimos del sector forestal en Machagai.....	11
Análisis factorial.....	18
5 - Políticas públicas y el sector en los últimos años.....	19
Incentivos Obtenidos.....	19
Ideas sobre el Estado.....	21
Las ideas del gobierno y su función desde la visión de los hacedores de política.....	23
Diagnóstico sobre el sector, sus potencialidades y debilidades	23
La implementación de la política para el sector	27
5 - Palabras finales	29
Anexo I – Descripciones de los inicios en la actividad forestal	32
Anexo II – Descripción de los actores de su proceso de producción	36

1 – El sector forestal y su estudio

El entramado de la foresto industria en la Provincia de Chaco se compone de las actividades de extracción de la madera (explotación del monte nativo), diversos procesos de industrialización (carbón activado, carbón vegetal, muebles, tirantes, entre otros tipos de productos) que llegan al consumidor final. En el año 2005 se relevó desde el CONES la existencia de unos 617 establecimientos aproximadamente dedicados a esta industria en todo el territorio provincial, que generaron empleo para 2.411 personas. Estas unidades productivas se encuentran aglomeradas en la zona centro del Chaco, a la vera de la Ruta Nacional N° 16 desde Presidencia de la Plaza hasta Presidencia Roque Sáenz Peña, siendo Machagai el epicentro de la industria (55% de las carpinterías totales de la provincia según ese informe).

En ésta localidad, continuaba el informe del CONES, el eslabón de la cadena más desarrollado es el que se encarga del aserrado y procesamiento de la madera. Favorecido en principio por la disponibilidad de materia prima (algarrobo principalmente), el bajo requerimiento de capital fijo para el funcionamiento de las carpinterías (llevan adelante del eslabón de mayor agregado de valor), bajos requerimientos de capital de trabajo (la madera del algarrobo se puede trabajar sin procesos de secado para regiones cálidas, siendo la única erogación la de las personas que trabajan la madera), rápida transferencia en las tareas básicas y la comercialización asegurada por intermediarios.

La morfología del mercado emergente de las características anteriores daban cuenta de una industria excesivamente atomizada, con problemas de terminación y diseño en los productos, provocando una competencia destructiva de precios bajos, y la reproducción de condiciones precarias de existencia de un gran sector de la población, precisamente el dedicado a la transformación de la madera en muebles. La comercialización "en la puerta de la carpintería" dio origen a un importante número de micro-empresas imposibilitada de acceder por sí misma a los centros de consumo y/o a los consumidores finales que generarían mayor rentabilidad. A la vera de la ruta, se han ubicado grandes galpones de acopiadores, que compran los muebles a bajos precios, le dan un terminado de cera o laca, y consiguen ubicarlos por hasta tres veces el precio de compra abonado. Las carpinterías más pequeñas, las que en general se han ubicado en los parques industriales provinciales/municipales de las localidades de Machagai, Plaza y Quitilipi, son las que llevan adelante la mayor transformación, obteniendo la menor ganancia de la cadena productiva forestal. Estas condiciones arrojan una población que trabaja pero que no logra desarrollarse. Mientras conviven con otras carpinterías, que han logrado arribar a un nicho de mercado, o incluso lograr una escala superior a las pequeñas, que las coloca en una situación de mayor rentabilidad comparada.

La relevancia práctica de retomar este diagnóstico, es que el mismo fue la base para la generación de políticas productivas orientadas al sector por parte del gobierno provincial durante los años 2007-2015. El coordinador del CONES, economista de formación en la Universidad Nacional del Nordeste (UNNE), se convirtió en Ministro de Economía, Producción y Empleo en el año 2007, y los estudiantes que elaboraron este diagnóstico acompañaron

como funcionarios encargados de los sectores productivos, entre ellos, el de la foresto-industria. En este sentido, y desde una mirada cercana a la sociología económica, nos preguntamos qué políticas se generaron a partir de este diagnóstico, y cómo se articularon en la práctica concreta. Para ello podríamos haber realizado un análisis exhaustivo de las políticas, en tanto documentos públicos escritos, recabar los objetivos que se plantearon los funcionarios, y los resultados cuantitativos obtenidos. Pero en vez de esa estrategia, quisimos entender cómo funcionaban el entramado socio-económico forestal en la ciudad de Machagai, y desde ahí, desde la complejidad misma que tiene la realidad, pensar las políticas que se han implementado, la percepción de las personas, y los efectos específicos que tuvo sobre las personas, no ya las unidades productivas como entidades autónomas.

En este sentido, el proyecto formal analizaba el rol de las carpinterías marginales en la actual configuración del sistema de desarrollo local de la foresto industria en Machagai. Esto lo hicimos dividiendo el trabajo de campo en tres etapas. La primera consistió en la detección de los actores relevantes a partir de la indagación bibliográfica, como también la realización de entrevistas a referentes, que a su vez, han mencionado a otros tantos. Esta etapa se compila en el Documento de Trabajo N° 1, "Explorando las posibilidades de la foresto industria para el desarrollo local de Machagai: aportes al diseño e implementación de políticas para el sector", donde damos cuenta de los actores que están en el sector, de las relaciones que se establecen, y de las percepciones de estos sobre el sector en general.

La segunda etapa, que presentamos en este informe, aborda lo que sería un mapeo físico socio-económico de la foresto-industria de Machagai. Lo que hicimos en esta etapa son entrevistas semi-estructuradas a las carpinterías ubicadas en el Parque Industrial de la localidad, buscando información sobre las formas de producción, de ventas, pero también de las trayectorias personales que los llevaron a ser carpinteros, la intervención del estado percibida por ellos, entre otras cuestiones. De esta manera, lo que haremos en este informe es una caracterización de las carpinterías en base a una serie de variables que nos permiten ubicarlos en un espacio social, y pensar desde allí las políticas que se han implementado. Esto es, al detectar las particularidades compartidas por las unidades productivas, podemos indagar a qué sector estaban orientadas las acciones estatales, cuáles eran los presupuestos no dicho de estas medidas, y los efectos generados.

Por último, la tercera etapa, que resta iniciarla, consistiría en el análisis detenido de la percepción de actores representativos de los grupos que cuentan con características similares. De forma, que esta última etapa, es la que daría más luz sobre las formas en que se mueve el sector, lo que afecta y cómo es vivido por parte de las personas, que siempre son el objeto de cualquier medida pública, y sin embargo, corren el riesgo de ser perdidos en el análisis por la búsqueda de datos objetivos. Esta situación genera luego información que no contempla los destinatarios de las medidas, ni las condiciones particulares de existencia.

2 – Desde dónde miramos al sector forestal en Machagai

La teoría económica es discutida, en su versión más neoclásica, en el marco de la sociología económica. Los términos de esta discusión no son homogéneos, y no necesariamente van en una dirección. En este trabajo, ahondaremos algunos postulados de Bourdieu que continúan la línea que cuestiona un supuesto presente, a nuestro entender, en el diagnóstico de la foresto-industria, que tiene que ver con el sujeto de la economía. La economía se instituye así como un ámbito separado de las relaciones sociales donde habita un sujeto maximizador de beneficios, capaz de ordenar sus preferencias, y actuar en consecuencia. Señala Bourdieu al respecto:

El homo oeconomicus, tal como lo concibe (de manera tácita o explícita) la ortodoxia económica, es una especie de monstruo antropológico: ese práctico con cabeza de teórico encarna la forma por excelencia de la scholastic fallacy, error intelectualista o intelectualo-céntrico, muy común en las ciencias sociales (en especial en lingüística y etnología), por el cual el erudito pone en la cabeza de los agentes que estudia: ama de casa y hogares, empresas o empresarios, etc., las consideraciones y construcciones teóricas que él tuvo que elaborar para explicar sus prácticas” (Bourdieu, 2001, pág. 236).

En este sentido, y desde la conceptualización de Granovetter, que no adopta necesariamente los mismos presupuestos epistemológicos que Bourdieu, pero nos permite pensar la situación particular, se puede considerar que las redes permiten explicar la posibilidad del cálculo que tienen los agentes. Es decir, esta idea de que la persona tiene la posibilidad de ordenar sus preferencias y actuar en consecuencia, no sería una habilidad intrínseca de los seres humanos, sino más bien una cualidad generada por una red a la cual se pertenece. Aquí es importante dar cuenta que la red, no es una red de sujetos cerrados en sí mismo, es decir con una subjetividad definida y fija de antemano, sino más bien, esa subjetividad y esa posibilidad de decisión se deriva de las formas en las que se presentan las relaciones con el medio. Callon menciona que los sujetos están abiertos e interconectados, y de esas conexiones derivan sus habilidades de cálculo, lo que denomina el homo apertus (Callon, 2008).

Si las personas no son sujetos “terminados”, lo que tiene lugar en el medio afecta, y puede modificar las conductas, las perspectivas, la trayectoria. Lo que sucede, es que ese cambio difícilmente sea el previsto por una medida que asume que existe una lógica específica a seguir, que es la búsqueda de rentabilidad económica. Esto es, si en un diagnóstico, se presupone que las personas reaccionaran de una determinada manera a los “incentivos” previstos por ésta, se desconoce que el sujeto está también condicionado por su historia, por la lectura que realiza sobre lo que se dice que sucederá, sobre la experiencia que tiene ya incorporada. Bourdieu (2001) señala que la única manera de reunificar la ciencia social, esto es las disciplinas que han sido artificialmente divididas, donde lo económico parece ser algo autónomo de lo social, por ejemplo, tomando conciencia de que las estructuras y los agentes económicos, incluidas sus disposiciones espaciales, son inseparables del conjunto de construcciones sociales que constituyen un cierto orden social. Para superar las falsas dicotomías entre objetivismo y subjetivismo, mecanicismo y finalismo, estructura y agente,

Bourdieu, propone una praxeología social entrelazando un abordaje estructuralista y constructivista.

Para comprender lo social, siguiendo la línea de Bourdieu y Wacquant, una ciencia debe hacer dos lecturas de la misma, una de la física social y otra constructivista. La física social refiere a la estructura objetivada, que es captada desde fuera, observada, mensurada, cartografiada. Utilizando las estadísticas, la descripción etnográfica o el modelado formal, que permiten decodificar la partitura musical no escrita que organiza la acción de los agentes, mientras que cada cual asume estar improvisando su propia melodía (Bourdieu & Wacquant, 2014).

Pierre Bourdieu sostiene que el mundo está inmerso en un proceso de diferenciación progresiva (Bourdieu, 2012). Ese afán de diferenciación permite la emergencia de espacios sociales que obedecen a leyes particulares, como serían los campos. Intenta así refutar los supuestos que guían la visión "economicista" como que: *"a) que los agentes actúan de manera racional estableciendo conscientemente los fines de su acción para obtener el máximo de eficacia al mínimo costo; b) todo lo que motiva a los individuos hacia el interés económico se traduce en un beneficio monetario"* (García, 2012, pág. 259). A esta relación (cálculo consciente y deliberado), Bourdieu opone la interacción entre el habitus y el campo.

La economía del habitus reside en el hecho de que facilita por lo regular una respuesta rápida frente a la premura del tiempo y al desconocimiento de los elementos necesarios para tomar una decisión calculada. Bourdieu sugiere que el habitus económico genera anticipaciones razonables y no racionales, producto de la monotonía o de las regularidades que procura la "constancia relativa" de los juegos sociales, sobre la "constancia relativa" de las disposiciones (García, 2012, págs. 262-263).

Ana Teresa Martínez, sostiene que la noción de habitus es utilizada por Bourdieu como mediadora entre las regularidades sociales y los agentes. *"Es precisamente por esta función mediadora que está destinada a cumplir, que la noción de habitus es inseparable para Bourdieu del concepto de espacio social y del modelo analítico de campo"* (Martínez, 2007, pág. 169).

Sostiene que no hay un interés universal, que permita pensar en maximizar la utilidad, sino más bien que el interés asume una forma específica para cada campo. El campo es un ámbito de conflicto y de competencia, donde la disputa se da por el capital que sea eficaz en él, y el poder de definir las "tasas de conversión" entre las formas de autoridad del campo. *"La forma misma y las divisiones del campo devienen una cuestión central, porque alterar la distribución y el peso relativo de las formas de capital equivale a modificar la estructura del campo"* (Bourdieu & Wacquant, 2014, pág. 43).

Pero la vida social, tiene una parte que en principio es predecible y regular, y que puede ser comprendida provisoriamente por el habitus, que funcionaría como un mecanismo estructurante que opera desde el interior de los agentes, pero no es enteramente individual ni enteramente determinante de la conducta. Bourdieu lo define como:

El principio generador de estrategias que permiten a los agentes habérselas con situaciones imprevistas y continuamente cambiantes [...] un sistema de disposiciones duraderas y trasladables que, integrando experiencias pasadas, funciona en todo momento como una matriz de percepciones, apreciaciones y acciones y hace posible la

realización de tareas infinitamente diversificadas [...] Como resultado de la internalización de estructuras externas, el habitus reacciona a las demandas del campo de una manera aproximadamente coherente y sistemática [...] El habitus es creativo, inventivo, pero dentro de los límites de sus estructuras, que son la sedimentación encarnada de las estructuras sociales que lo produjeron. (Bourdieu & Wacquant, 2014, pág. 44).

3 – Cómo miramos al sector forestal de Machagai

Siguiendo el razonamiento anterior, a partir de la internalización de las estructuras externas, la persona genera respuestas coherentes y sistemáticas a los requerimientos del campo. Podríamos entenderlo como el conjunto de disposiciones emergentes del juego social, los esquemas de percepción, valoración y acción consecuentes, imbuidas en un contexto social particular.

Para comprender a la trama socio-económica de la foresto-industria, creemos relevante comprender a las personas y/o instituciones que la conforman, sus relaciones y cómo éstas influyen en la forma que adquiere la estructura del sector, o mejor dicho del campo. En este sentido Bourdieu sostiene que las empresas son las que influyen en el espacio económico.

Más concretamente, son los agentes, esto es, las empresas, definidas por el volumen y la estructura de capital específico que poseen, los que determinan la estructura del campo que los determina, es decir, el estado de las fuerzas que se ejercen sobre el conjunto de las empresas dedicadas a la producción de bienes similares. Las empresas, que ejercen efectos potenciales variables en su intensidad y dirección, controlan una parte del campo (participación en el mercado) tanto más grande cuanto más importante es su capital. En cuanto a los consumidores, su comportamiento se reduciría por completo al efecto del campo si no tuvieran cierta interacción con él (en función de su inercia, absolutamente mínima). (Bourdieu, 2001, pág. 221)

En este caso, preferimos hablar de unidades productivas pues hablar de empresas es considerar una categoría específica y propia de las ciencias económicas, entendemos que lo que observamos en Machagai, son grupos de personas que a partir de un capital generan un tipo de producto que les permite existir en el marco del sistema capitalista, pero lejos se encuentran de ser una empresa capitalista, y menos innovadora al estilo Schumpeteriano. Sin embargo, a partir del descubrimiento de las posiciones dentro del campo económico del sector forestal de las unidades productivas, podremos intuir la distribución de capital que ha tenido lugar.

La estructura misma del campo del poder en el seno de la empresa está íntimamente correlacionada con la posición de ésta en el campo, en especial por intermedio de la correspondencia, por un lado, entre el volumen (ligado por su parte a la antigüedad de la empresa y su posición en el ciclo de vida y por lo tanto, grosso modo, a su tamaño y su integración) y la estructura de su capital (en particular el peso relativo del capital financiero, el capital comercial y el capital técnico) y, por el otro, la estructura de la distribución del capital entre los diferentes directivos, propietarios –owners– y funcionarios –managers– y, en el caso de estos últimos, entre los poseedores de distintos tipos de capital cultural, de dominante financiera, técnica o comercial” (Bourdieu, 2001, págs. 233-234).

Continuando con la coherencia lógica en el planteo, la metodología a utilizar será la de investigación cualitativa y cuantitativa. La primera trata de “captar el nudo central (core), de los elementos claves de la realidad estudiada, su lógica y reglas implícitas y explícitas” (Sautu,

2005, pág. 71). La segunda, nos permite incorporar datos que facilitan la contextualización. En este trabajo se apelará, como complemento, a la etnografía como enfoque, en tanto permite comprender los fenómenos sociales desde la visión misma de los actores (Guber, 2011). De allí se desprende que el trabajo de campo será el principal aporte de información.

El objeto de estudio de esta etapa de investigación será el discurso de las unidades productivas dedicadas a la foresto-industria, ubicadas en el Parque Industrial I y II de la ciudad de Machagai. Asimismo, las unidades de análisis estarán conformadas por el encargado o persona que nos atienda en los establecimientos. Mientras que la dimensión temporal del análisis incluirá los últimos 4 años, que es dónde podemos focalizar algunas de las medidas tomadas, pero eso no quita que se consideren períodos anteriores, donde se fueron gestando las políticas, las prácticas y los actuales discursos.

La investigación cualitativa y su complementación con el enfoque etnográfico, permite la utilización de técnicas específicas de recolección de datos primarios, como:

a) Observación participante: que nos facilitará percibir y recuperar las prácticas y los discursos, tanto individuales como colectivos/organizacionales, dentro de su contexto específico de producción, que serían las jornadas de trabajo cotidiano, como los eventos y reuniones organizadas por el Movimiento.

b) Entrevistas: que nos permitirá un acceso más profundo de los significados sociales que se esconden de la observación. Los tipos de entrevistas a utilizar serán:

b.1) Entrevistas semi estructuradas: incluyen ciertos elementos de indagación, que resultarán fundamental para acercarnos a la práctica vía el discurso, que también nos permiten establecer algunos valores para variables de caracterización de las unidades productivas.

b.2) Entrevistas en profundidad: que mantienen un carácter abierto durante el encuentro, y favorecen una comprensión profunda de los procesos socio-económicos. Son las que se realizaron a los referentes del sector en la primera etapa de la investigación.

Principales dimensiones analíticas

Entendemos que la forma de realizar las entrevistas, al situarse en un punto híbrido entre una necesidad de objetivar algunos datos, pero a la vez de darles el espacio a las personas para que nos cuenten desde sus categorías, generó una situación compleja al procesar esa información, y sobre todo, implicó un gran esfuerzo de análisis.

Las entrevistas se guiaron por una serie de preguntas, que pretendían arrojar información sobre: la forma jurídica, actividad principal de la unidad productiva, la infraestructura de la carpintería, la propiedad del terreno, la cantidad de máquinas utilizadas para la producción, los tipos de máquinas, la forma de adquisición de las mismas, las materias primas utilizadas, la provisión de esa madera, el consumo de madera, la producción semanal, el tipo de mueble que realizan, las personas que trabajan en la carpintería, la cantidad de horas que lo hacen, la frecuencia del pago, el monto, los destinos de las ventas, las formas de cobro de las mismas.

También buscamos reforzar el análisis de la unidad productiva entendida en un entorno, y por tanto con relaciones. Aquí preguntamos sobre la percepción de algún tipo de subsidio, o programa del gobierno, si se capacitó y dónde realizó la misma, si conocía al CEDETEMA, y si participó de alguna capacitación allí. Si recibió asistencia para el diseño, para la mejora en el proceso productivo. También indagamos en los niveles de formación, como la máxima educación obtenida por el propietario, sus empleados, su familia, lo consideramos como una aproximación al capital cultural, comprendiendo las limitaciones de esta suposición.

Para comenzar el estudio sobre el sector indagamos en algunos de los supuestos que guiaban a los integrantes del grupo. La primera cuestión en la que debimos alcanzar algún tipo de acuerdo es sobre qué explica lo social, y siguiendo a ... consideramos que lo social se compone de relaciones, en las cuales las personas están inmersas, no siendo una unidad acabada, u homogénea, sino más bien, seres atravesados por las relaciones actuales e históricas que constituyen su entorno.

La propuesta de Bourdieu sostiene entonces que los agentes, es decir las empresas identificadas por su volumen y estructura de capital son las que van a condicionar la estructura del espacio social que las condiciona a su vez. Es una doble dirección, que coloca a las estructuras en los mismos agentes, y no como algo ajeno, externo. *"Las empresas, que ejercen efectos potenciales variables en su intensidad y dirección, controlan una parte del campo (participación en el mercado) tanto más grande cuanto más importante es su capital. En cuanto a los consumidores, su comportamiento se reduciría por completo al efecto del campo si n tuvieran cierta interacción con él (en función de su inercia, absolutamente mínima)"* (Bourdieu, 2001, pág. 221).

Entonces, a partir del descubrimiento de las posiciones dentro del campo económico del sector forestal de las empresas marginales, es decir, las carpinterías, nos permitiría intuir su rol actual, y la lógica inmanente a este campo, que genera los efectos indeseados de las políticas, que en principio no serían otra cosa, que la apropiación que hacen los individuos desde sus habitus de éstas, y las formas emergente a partir de las "leyes" del campo.

Para alcanzar esta meta, realizamos un relevamiento por medio de entrevistas estructuradas a un total de 51 representantes de establecimientos ubicados en el parque industrial de la ciudad de Machagai, y algunas unidades productivas cercanas. Si consideramos el número de carpinterías entrevistadas respecto del Censo 2008 realizado por el CONES, corresponde a un 65% de los establecimientos que componen al Parque Industrial I y II de la localidad de Machagai.

La primera estrategia que manejamos fue la de realizar una encuesta, pero caímos en la cuenta de que la mayoría de las preguntas que queríamos hacer estaban afianzadas en nuestra propias categorías, lo que generaba el riesgo de que al hacerlas, terminemos corroborando nuestras hipótesis, sin comprender lo que las personas pensaban o entendían respecto de las dimensiones que nos interesaban. La advertencia sobre falacia escolástica estuvo presente en estas reflexiones. Aquí también se puso en juego nuestra hipótesis de que las personas tienen agencia, no son meros reproductores de un sistema, pero tampoco son ajenos a las reglas de juego que los rodean. Sin embargo, en la práctica de la investigación,

de esa intención de convertir información dispersa en datos en un contexto teórico particular, ese cometido no es automático, y jamás está exento de complicaciones.

Nos organizamos en grupos de dos personas para realizar las entrevistas, solicitando ayuda a estudiantes de licenciatura en economía. Cada integrante del equipo de investigación estaba acompañado por un estudiante, y el primero era quien guiaba las primeras entrevistas. Esta forma de realizarlas tenía la desventaja de que los estudiantes no habían sido parte de las discusiones teóricas, e incluso están formados en una economía neoliberal, pero de no incorporarlos, la realización se hubiera extendido más tiempo del previsto. Las entrevistas tenían un carácter de no direccionada, para permitir la libre asociación de los actores en cuanto a los temas, las categorías y las definiciones que realizaban. Esto nos facilitó advertir información relevante sobre: los diagnósticos y procesos de acercamiento al sector utilizados en la construcción de las políticas del último período en el sector, los supuestos con los cuales se desarrollan las políticas, las fases o momentos que integran el desarrollo de las políticas públicas, las reformulaciones y evaluaciones que se realizan junto a la implementación.

Se realizaron las entrevistas en dos viajes a la ciudad de Machagai durante el mes de Marzo y Abril de 2016. Además de tomar notas, en algunos casos se grabaron algunas entrevistas, y se tomaron registros fotográficos. Se comenzaron luego a procesarlas vía un formulario de google drive, que tiene diferentes prestaciones, entre ellas que nos permitía hacer la carga de forma individual y simultánea.

Para el análisis de los resultados nos reunimos en tres ocasiones donde discutimos los datos que extraíamos de la información que nos brindaban las personas, como también de algunos supuestos propios que se ponían en juego al entrevistar, y al pensar la situación de las personas que trabajan en la actividad forestal.

4 – Qué vimos del sector forestal en Machagai

El Parque industrial se ubica a la vera de la ruta nacional N° 16, como se observa en la imagen siguiente. La división espacial del territorio planteada por el municipio la remarcamos con un rectángulo naranja que permite identificar el área. Para abordarla nos dividimos en 6 grupos, recorriendo cada grupo uno de ellos, y entrevistando las unidades productivas allí situadas. Al llegar a la zona, se observan unidades productivas orientadas a la comercialización principalmente a la vera de la ruta, mientras que esa imagen se transforma en unidades productivas más pequeñas en general, y sin espacios de comercialización una vez entrados al parque. El mismo se encuentra enripiado en la calle central, mientras que las laterales no lo están. No tiene un perímetro delimitado más que por la vegetación característica de la zona, luego de la poda ocurrida años atrás de los árboles nativos más grandes.

IMAGEN 1 - PARQUE INDUSTRIA MACHAGAI



Fuente: google Maps.

En esta segunda etapa del proceso de investigación entrevistamos a 51 unidades productivas del sector forestal, de los cuales 45 se dedicaban a la transformación de la madera, que catalogamos como carpinterías, mientras que 6 se dedicaban a la comercialización de muebles. En su mayoría eran los propietarios de las carpinterías con quienes hablamos (71%), aunque también lo hicimos con empleados de la unidad productiva, como con familiares que trabajan allí, o quisieron atendernos.

Al consultarles sobre cómo se iniciaron en la actividad encontramos una gran variedad de trayectorias, desde peones rurales que se volcaron a la actividad luego de la caída en la producción del algodón en torno a los 90, como empleados que fueron indemnizados y con ese dinero armaron su carpintería, otros que eran empleados en una carpintería, y comenzaron a comprar las máquinas que necesitaban.

Comentaba una persona en la unidad productiva que al desaparecer el algodón, surgió el negocio de la carpintería. Se empezaron a establecer algunas fábricas, aprovechando la disponibilidad de la materia prima y la demanda del algarrobo en todo el país, además de la ubicación estratégica (cercano a la ruta). El propietario se inició como empleado en una carpintería primeramente, luego se independizó y comenzó alquilando una carpintería, trabajando con un obrero. A partir de allí fue creciendo. (Notas de campo propias sobre lo comentado por el propietario de una unidad productiva del Parque Industrial, Marzo de 2016).

Otra persona nos contaba que llevaba 24 años trabajando en el rubro, pero que sus inicios fueron en el obraje junto con su familia a los 8 años de edad. Luego comenzó en la parte de limpieza de las carpinterías, juntando y tirando el aserrín en carretilla, para después aprender el oficio de carpintero. Fue empleado de muchas carpinterías de la localidad, pero hasta el momento no fue blanqueado por ninguna.

Retomamos el relato de una persona, que emerge de una de las notas de campo que reconstruye lo dicho de la manera más fiel posible:

Aprendió el oficio en las diferentes carpinterías de Machagai como empleado. Hace 26 años que trabaja en el rubro. Trabajo 12 años en su último empleo antes de independizarse, se terminó esta relación laboral como consecuencia de un conflicto de patronal: debido a la disputa fueron despedidos un grupo de 7 trabajadores; estos se unieron y alquilaron en conjunto, duro un tiempo esta sociedad, se separaron como consecuencias de diferencias. Queda desempleado casi dos meses, hasta que fue contratado como empleado en la carpintería de Ramírez, dueño de "FORMAR" que se encuentra ubicado en el acceso a Machagai. Este le dio la posibilidad de independizarse, alquilándole la carpintería y las maquinarias, luego por conflictos familiares por parte de Ramírez deja de alquilarle. Terminada la relación con Ramírez se trasladan al parque industrial, alquilando a Rodríguez, dueño del predio y pasando por otros predios dentro del parque hasta localizarse en el terreno que se encuentran actualmente. En unos de sus primeros trabajos, en la carpintería de Céspedes sufrió un accidente, fue indemnizado pero comenta que lo recibido fue descontado, es decir, que termino sin la indemnización. (Nota de campo propia, Marzo 2016)

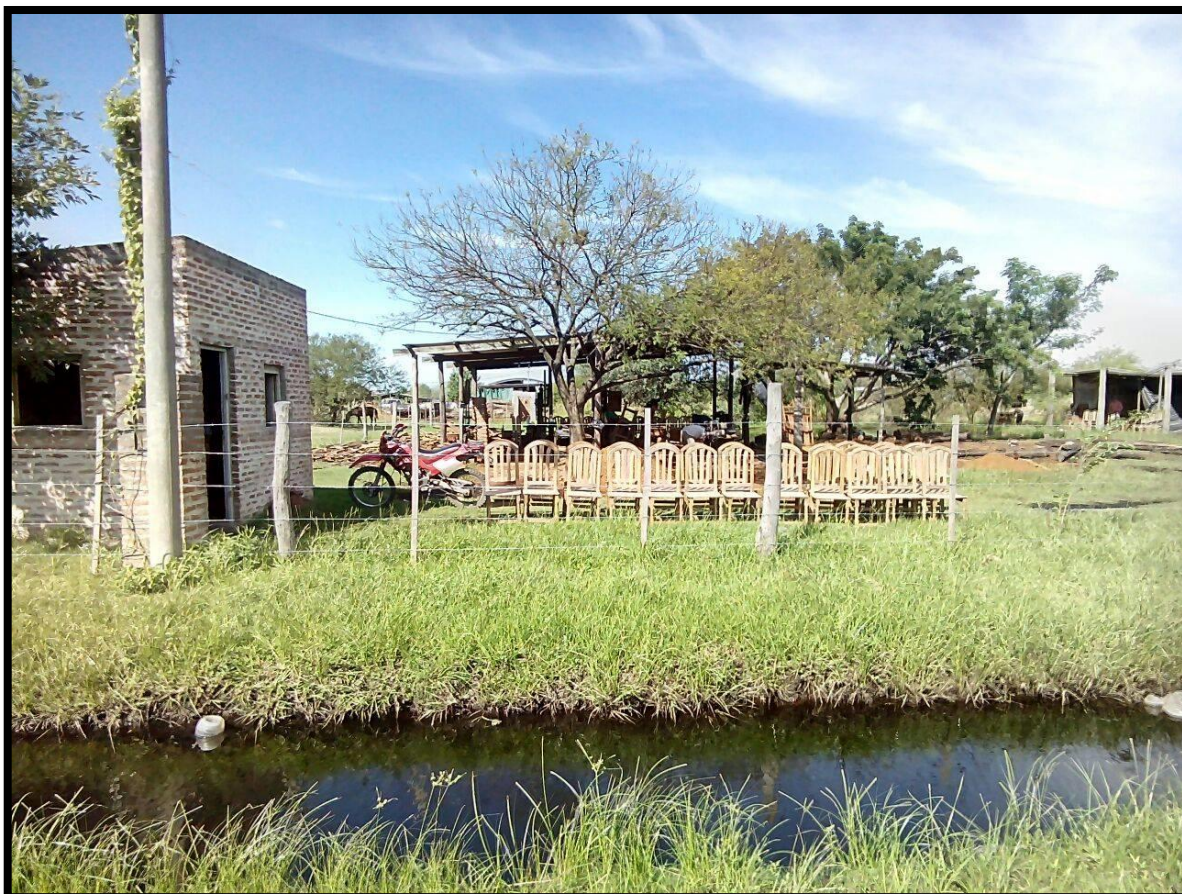
Estas y otras respuestas, reconstruidas desde las notas de campo son presentadas en el Anexo I del documento. También consultamos sobre el inicio de la unidad productiva particular, y nos encontramos que la mayoría de las carpinterías comenzó a funcionar hace más de 10 años, sólo una unidad productiva tiene un mes de funcionamiento de las que relevamos, e iniciaron porque ven una oportunidad en el uso de las maderas blancas.

Otra empresa, nos comentaba que:

Hace 26 años que hacen artículos rurales, un poco de todo: casillas de operar, mangas, diferentes equipos para facilitarle la tarea a los productores ganaderos, además de eso hacen corrales, tranqueras. Tuvimos que cambiar el rumbo porque sino no podíamos competir, es imposible si quieres tener todo en regla competir con el que tiene todo en negro. Una vez salió un negocio con un cliente y empezamos a hacer lo de los cabos, después se incendió la planta y tuvimos que cambiar otra vez pero decidimos seguir con esas maderas. Después el presidente de la Rural nos pidió estos equipos y desde

ahí nos empezaron a pedir. Primero fue un microemprendimiento, después terminó siendo una sociedad de hecho, hoy en día es una SRL familiar. En algún momento hubo otros socios, después en el 2003 se le terminó comprando la parte y hoy es sólo familiar. (Nota de campo propia, Marzo 2016).

IMAGEN 2 - CARPINTERÍA DEL PARQUE INDUSTRIAL



Fuente: foto tomada por Cristian Bonavida y Yoana Tomasella.

En la imagen podemos observar una unidad productiva, con sillas sin terminación al sol. La construcción de material es una pieza de atención al público, y detrás se observa el espacio destinado a la producción. También se ven montículos de aserrín y desperdicios¹ de madera.

Una persona nos comentaba cómo se inició luego de una indemnización a su padre:

Con esa indemnización salió mi papá, solicitó el terreno que esto era monte en aquella época, compró dos maquinitas y se puso a fabricar. Y así como papa nació Néstor..... , el negro García, que son gente que arrancó en esa época. En esa época no se trabajaba el algarrobo sino más bien el guaiyaibi y el palo lanza, que eran maderas blandas y que a la vuelta del pueblo, 10/12 km vos te ibas y buscabas. Sillas se hacía mucho y camas (Notas de campo propias, marzo, 2016).

¹ Desperdicios para la producción de muebles de gran porte, estos retazos son utilizados para realizar artesanías, e incluso se utilizan en otros lugares para la producción de aglomerado.

Al consultarlas sobre la forma jurídica de la unidad productiva, el 20 % no pudo dar cuenta de cuál era su forma jurídica. El 49 % se definió como autónomos. En cuanto a los autónomos, el 42% está registrado como monotributista y el 6,67% como responsable inscripto. Solo uno de los entrevistados dijo tener su establecimiento bajo la forma de una Sociedad Anónima.

El 51% de los entrevistados mencionó ser propietario del terreno donde se localiza la unidad productiva, en tanto que el 24% decía estar ocupando el terreno, y un 13% alquila las instalaciones de la carpintería. En este último caso, suele suceder que más de una unidad productiva funciona en un mismo predio, alquilando las máquinas y el espacio. En cuanto a la infraestructura detectamos que un 57,78% de las unidades productivas cuentan con piso de cemento donde se asientan las máquinas, en tanto que un 12% cuenta con instalaciones provisorias, sin paredes en el predio de producción en algunos casos, y otros incorporan una pieza de atención al público y de guardado de maquinaria. Un 44% de los locales visitados contaba con un galpón para la producción con paredes, mientras que sólo el 16% tiene un showroom, espacio para visibilizar su producción. Otro dato relevante es que al menos 11 unidades productivas cohabitaban con una vivienda en el mismo terreno, algo que por reglamentación de un parque industrial sería imposible.

Respecto a la maquinaria utilizada, en promedio se utilizarían 8 máquinas por unidad productiva, mientras que la moda (el número de máquinas más veces relevado) es de 6 máquinas. El 33% de las unidades tienen más máquinas que el promedio, y el 42% tienen menos que el promedio.

IMAGEN 3 - PLAYA DE ESTACIONAMIENTO DONDE SE COMERCIALIZA LA MADERA



Fuente: Foto de Laura Pegoraro

En la imagen se observa los camiones con rollos de madera, denominados equipos, esperando que los carpinteros se acerquen a comprar. La negociación se hace allí mismo, y en caso de cerrarla, la madera es trasladada a la unidad productiva. Durante el tiempo que estuvimos, observamos a personas en bicicletas, motos y camionetas acercarse a hablar con los camioneros sobre la carga.

Las máquinas presentes en la mayor parte de las unidades productivas entrevistadas son: garlopa (82% la tienen), sierra y tupi (78%), cepilladora (73%); en tanto que algunas además tienen sierra sin fin (20%) y sierra de carro (22,22%). En cuanto a la pregunta por la forma de provisión de la maquinaria, en su mayoría la adquirió de diferentes proveedores, y un 7% las fabricó. Estas adquisiciones se dieron en su mayoría en el periodo que va desde 2004 a la

actualidad (33%) y el 13% la compró en el periodo que va desde 1960 al 2001. Algunos entrevistados comentaron que durante la crisis del 2001 compraron máquinas, pues muchos carpinteros que decidieron abandonar la actividad y vender su maquinaria a bajo costo.

La materia prima principal es el algarrobo, utilizado en el 84 % de las unidades productivas. Un 24% de las mismas utiliza guayaibí y un 8% suma a la producción tableros finger. El promedio semanal de utilización de madera por parte de los emprendimientos ronda las 9 toneladas, mientras que el 62% utiliza menos toneladas que el promedio y el 37% de las mismas utiliza más.

IMAGEN 4 - DISPOSICIÓN DE UNA PEQUEÑA UNIDAD PRODUCTIVA



Fuente: Foto de Laura Pegoraro

En la imagen observamos la unidad productiva. La misma tiene una antigüedad de aproximadamente 20 años. Se dedican a la producción de sillas principalmente, y trabaja el dueño y un encargado. Ante pedidos específicos, contratan a dos ayudantes a los que pagan por producto terminado. Las ventas se realizan a comerciantes de Resistencias, los que hacen el pedido, y los pasan a buscar por el predio generalmente los días viernes.

La mayoría realiza la compra de la madera en la playa de estacionamiento de la estación de servicio ubicada en el ingreso a la ciudad, a la vera de la Ruta N° 16, donde la negociación por el precio y la calidad varía de caso en caso. "Inicia con la compra de la madera en la playa de la estación de servicio, la madera proviene de Campo Largo. La venta de su producto terminado está destinado al consumidor final, adquirió la guía en bosque para poder realizar estas. Años atrás vendía a los intermediarios." (Nota de campo propia, Marzo 2016). Los que transan directamente con los dueños de los campos, reciben la madera en su predio, el resto, va a la playa de estacionamiento, cierra el trato, y la madera es trasladada hasta su lugar de trabajo. En otros casos, algunos productores le comprar a otras carpinterías, por una cuestión

de cantidad, son cantidades menores a un chasis o un equipo lo que consumen. Este caso, de las más chicas, terminan pagando un precio mayor al resto.

Consultamos además sobre los distintos productos fabricados en la localidad, relevando que un 27% de las mismas producen alacenas y el 29% modulares que son los productos más populares entre las unidades productivas visitadas. Solo el 4% (2 unidades) realizan aberturas. Mientras que más de la mitad de las unidades entrevistadas no realiza la terminación de sus productos, es decir, vende los productos sin terminar, probablemente a intermediarios o mayoristas que hacen este proceso y venden el producto luego. El resto presenta diferentes procesos, el 15,6% realiza la terminación de los productos en sus establecimientos, que variará la calidad del producto en tanto tengan un espacio separado para realizar la misma, o la hagan a la intemperie. El 20% divide la realización de la misma, haciendo una parte en su establecimiento, y tercerizando el resto cuando la demanda es grande. Sólo el 9% de las mismas mencionaron que tercerizan el proceso de terminación de los muebles.

El número de personas que trabajan en las unidades productivas ronda en promedio entre los 5 y 6 trabajadores. En cuanto a la contratación del personal encontramos que en la mayoría de las unidades productivas se trabaja sin turnos, y el pago realizado es semanal. El salario promedio gira en torno a los \$ 2.764,8. Sin embargo, el 51% pagan sueldos menores al promedio. Les preguntamos sobre la registración de los trabajadores, y la mayoría no tiene registrados a sus trabajadores. Se observan personas descalzas trabajando con las máquinas, trasladando madera de un lado al otro en esas condiciones, como también instalaciones eléctricas provisorias. Consultamos sobre si tenían Aseguradora de Riesgos del Trabajo (ART) y en general no contaban con registración alguna. Sin embargo, nos encontramos con llamativas respuestas:

"Ninguno se encuentra registrado. El entrevistado se llegó a registrar como monotributista pero no pudo seguir pagando (solo unos meses pago) y se dio de baja. Además debido a las exigencias como blanquear a parte de los empleados no tiene intenciones de seguir adelante con la inscripción. Considera que los requisitos son altos y no posee un plan el gobierno que les facilite la inscripción." (Nota de campo propia, Marzo 2016).

En otra carpintería nos comentaban que el dueño estaba inscripto como monostribustista, los demás trabajadores no están registrados, pero cada seis meses inscriben a dos de los trabajadores en la ART, y van rotando. Esta parecería ser una práctica reconocida en la zona, pues anteriormente el director de la escuela técnica también nos comentaba de esta situación. También mencionaron que muchas veces los mismos empleados se niegan a ser puestos en blanco, pues perderían la asignación que les otorga el gobierno.

Al ser consultados por los destinos de las ventas, el 20% respondió que le venden sus productos directamente al consumidor final, mientras que sólo el 8,89% le vende a un mayorista, mientras que más de la mitad coloca su mercadería por diferentes vías, es decir vende a consumidores finales, mayoristas, y/o intermediarios. Los destinos de venta de los productos son variados, entre ellos se destacan Buenos Aires y Santa Fe. Otros destinos

mencionados fueron Salta, Tucumán, Santiago del Estero. El 11% menciona que vende productos en Machagai, y un 4,44% vende parte de su producción a VetaNoble.

IMAGEN 5 - ESQUINA DEL PARQUE INDUSTRIAL



Fuente: Fotografía tomada por Maximiliano López y Macarena Mauriño.

En la imagen podemos observar un galpón donde se acopian muebles, y al lado una unidad productiva, de mayor antigüedad. Además se observa el ripio en la calle principal del parque, mientras que en las laterales, no estarían tan asentado el ripio, dificultando la circulación.

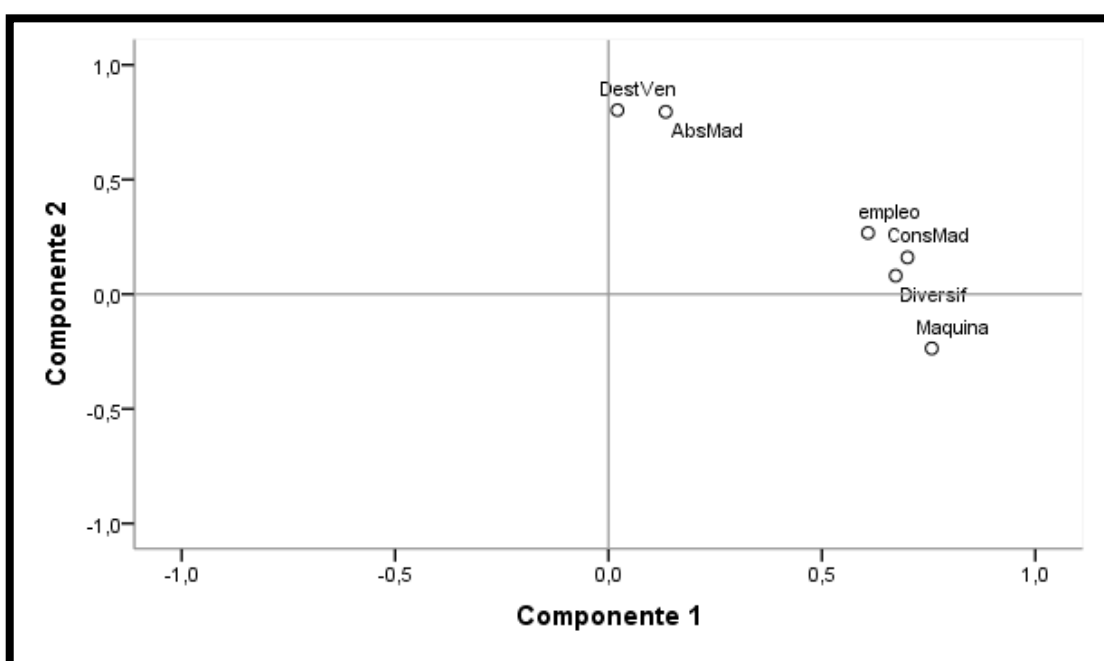
Otro punto que nos interesaba detectar es cómo realizan o realizaron el financiamiento de su unidad productiva, es decir, cómo se constituyeron en "empresarios". Para acercarnos a esta cuestión consultamos sobre el acceso al financiamiento, pero sólo el 2,2% dijeron haber recibido un préstamo proveniente del Estado. Una persona nos mencionaba que "la mayoría de las carpinterías fueron asistidas por el Estado económicamente, como dos o tres veces, a través de la caja municipal y el Ministerio de la Producción, pero nadie cumplió con los pagos." (Notas de campo propia, Marzo, 2016). La mayoría se mostró muy satisfecha de haberse iniciado por su propia cuenta, algunos reconocían que el municipio les había financiado el terreno, pero fueron pocos. Otros recibieron ayuda de parientes. Un carpintero dijo no haber recibido ayuda de ningún tipo, y sin embargo en el interior del local contaba con un cartel de VetaNoble, pero continuó insistiendo que había hecho todo sólo. Otro carpintero asumió haber recibido colaboración estatal para iniciarse, especialmente con VetaNoble, lo que mencionaba le proporcionaba un buen flujo de fondos. Una persona dice haber recibido un crédito de \$8000 para comenzar, que era para comprar madera y menciona que el resto de los madereros que accedieron al mismo crédito, lo usaron para otra cosa.

Análisis factorial

Como para completar y poder profundizar la comprensión del sector forestal, incorporamos un Análisis Factorial de las unidades productivas que entrevistamos en Machagai. El objetivo de este análisis era determinar la presencia de factores subyacentes. Se advierte luego de realizar el análisis un factor que relaciona la distancia del destino de venta de los productos y el abastecimiento de la materia prima.

El empleo, el consumo de madera en toneladas por mes, la diversificación y la cantidad de máquinas que poseen constituyen otro factor. Esto sugiere que existe una relación entre el destino de los productos terminados y el abastecimiento de la materia prima que es independiente de las demás variables cuantitativas observadas.

Gráfico de componentes rotados



Matriz de componentes rotados^a

	Componente	
	1	2
AbsMad	,134	,796
ConsMad	,701	,160
Diversif	,673	,081
DestVen	,021	,803
empleo	,608	,267
Maquina	,757	-,236

Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. a. La rotación ha convergido en 3 iteraciones.

5 - Políticas públicas y el sector en los últimos años

Un punto central en nuestra indagación es cómo han funcionado las políticas públicas destinadas para el sector, pero considerando la percepción de los actores, y más aún la memoria que va quedando sobre las mismas. Por esta razón no hemos dado especial atención a las medidas tomadas por el gobierno, ni hemos intentado juzgar si dicen la verdad los entrevistados, o no. Nos interesa saber qué acciones políticas se reconocen, y cómo se las reconocen. En una tercera etapa podríamos indagar en un contraste entre lo que se reconoce y las acciones materiales emprendidas por el gobierno, para ahí analizar el porqué de la distancia, si es que existe.

Para conocer las percepciones de los carpinteros sobre las políticas públicas, se realizaron una serie de preguntas que podrían organizarse en dos grupos. Primero, las preguntas relativas a las ayudas recibidas para iniciar su actividad, a los subsidios, créditos y demás acciones a las que accedieron, como también a otros tipos de asistencias recibidas. Las agruparemos en torno a los "incentivos obtenidos" para desarrollar la unidad productiva.

Por otro lado preguntas sobre cómo está trabajando el gobierno para el sector, cuáles son las medidas desarrolladas por el Estado en sus diferentes instancias que conoce y por último, a quienes considera como referentes de las mismas. Estas variables refieren a opiniones y percepciones construidas desde las representaciones sociales, y que dan cuenta por lo tanto, de las "ideas sobre el estado".

Incentivos Obtenidos

Durante la realización de las encuestas hemos dado la mayor libertad posible para no direccionar la respuesta, cosa de que la persona establezca las relaciones propias de su entendimiento, y nos brinde información sobre las personas o instituciones que reconocía como activas en el sector, como también qué entendía por estado/gobierno, qué consideraba que era un estado presente, entre otras.

Ante la pregunta sobre cómo se había iniciado en la actividad, una de las primeras de nuestra estructura de entrevistas, la mayoría respondió que no había recibido ayuda alguna para iniciar su actividad. Las respuestas rondaron entre aquellos que no recibieron ayuda y no mencionaban mucho más, hasta aquellos que contaron que no quieren recibir aporte "político", pues dicen preferir mantenerse al margen de los dirigentes políticos. Otros, intentaron aplicar a alguna herramienta pública o privada, pero no cumplieron con los requisitos. En este sentido, mencionaron que realizar los trámites o consultas necesarias para recibir un aporte les parece una pérdida de tiempo que podrían aplicar al trabajo. Una respuesta recurrente fue la que señalaba que: "todo lo hicimos a pulmón", "que nunca nadie les ayudó" y por lo tanto, consideran que sus logros son fruto de su esfuerzo personal e

individual, e independientes de la acción estatal. Esto podría ser un indicio de una percepción poco positiva por parte de los carpinteros de la acción estatal en la actividad.

Cabe hacer un apartado especial a la pronunciada valoración que se advierte en aquellos que mencionan al esfuerzo personal como central para su inserción en la instalación de la actividad y mantenimiento. Los comentarios al respecto giraron en torno a la superación personal, el autoaprendizaje, el valor de la experiencia, la desconfianza en la política y la decisión de no "quedar pegado" a algún gobierno en funciones.

Por otro lado, casi el 20% de las personas consultadas reconocen haber recibido alguna ayuda para iniciar su actividad. En mayor medida un aporte recibido desde el Estado, pero también un porcentaje significativo menciona que recibió ayuda de familiares. Especialmente de padres, abuelos u otros familiares directos que facilitaron el dinero para la compra de herramientas o incluso que las donaron, así como de terrenos para la instalación de la unidad productiva. La cuestión de las relaciones familiares, históricamente relegadas por las relaciones racionales que se asumen desde la economía como ciencia, aparece presentes en este sector, e incluso, en algunos casos son constitutivas de la unidad productiva.

Entre las personas que dijeron haber recibido algún aporte por parte del Gobierno, mencionaron a Crédito del Banco del Chaco, el terreno cedido por la municipalidad, asistencia de VetaNoble, crédito para comprar madera que en realidad usó para instalarse, entre otras.

Por último, podríamos mencionar respecto de las respuestas obtenidas, sobre la complejidad de esta pregunta, ya que en general los encuestados manifestaban que tuvieron o participaron de diferentes establecimientos por dedicarse a esta actividad desde hace mucho tiempo, y que cada uno de ellos y su transcurrir ha sido diferente considerando el contexto socio-político en el cual se realizaron. Hubo casos de personas que se iniciaron en la madera hace 30 años, y que cambiaron su producción, forma de comercialización, localización, entre otras cosas y que por lo tanto, podríamos pensar que quizás para este establecimiento específico emplazado hace pocos años en el parque industrial no recibieron ayudas, pero sí cuando se iniciaron en la actividad maderera; e incluso como algunos manifestaron; en el curso de la actividad, pero no específicamente para iniciarse. Sin embargo, una de las premisas sobre las no se indaga en los diagnósticos realizados, tiene que ver con por qué la industria forestal en Machagai se atomizó, y cuáles fueron las condiciones para que eso sucediera. En este sentido, al incorporarla, podemos dar cuenta de que no hay una única respuesta, como es de esperar en cualquier proceso social, pero sí existen pistas sobre algunas condiciones. Algo que no se mencionó entre los propietarios de las unidades productivas, pero que fue dicho por el ex-intendente, tiene que ver con la influencia de Proyectos de un antiguo programa del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, el proyecto Manos a la Obra.

También se consultó específicamente sobre la obtención de subsidios, es decir prestaciones sin contrapartida por parte del Estado, y aquí los resultados variaron respecto de la pregunta anterior. Un porcentaje menor reconoció haber recibido alguno y en los casos en que lo hicieron, asociaron las mismas a contingencias climáticas (como tornado) o accidentes (como incendios). Los incendios sobre todo, suelen ser recurrentes en el espacio del parque

industrial ante la combinación de viento proveniente del norte y los residuos inflamables, como el aserrín.

En todos los casos, las personas no describen el proceso por el cual accedieron a estos beneficios, ni tampoco identifican al programa, organismo o institución que lo brindó, pero sin embargo sí realizan comentarios sobre las ayudas brindadas por el Estado. Los comentarios realizados son: que conocen de un crédito que se brindó pero no accedieron por no cumplir con los requisitos exigidos, que el monto ofrecido no les parecía significativo por ejemplo frente a las pérdidas por el tornado; que no son para los que hacen trabajo más artesanal sino para los que trabajan con placas alistonadas y requieren de otras máquinas.

IMAGEN 6 - FRENTE DE UNA UNIDAD PRODUCTIVA PRECARIA



Fuente: Foto de Laura Pegoraro

En esta imagen podemos observar aserrín recientemente quemado, que resulta una de las formas comunes de eliminarlo, cuando no es posible venderlo a las personas que se dedican a la producción de ladrillo.

Al indagar específicamente sobre la asistencia recibida para diseño o procesos productivos, se mencionó a VetaNoble, destinada a los carpinteros que integran el programa. Este programa también se mencionó al consultar sobre ayudas recibidas, pero sólo unos pocos entrevistados manifestaron pertenecer al programa. Podríamos decir, que si bien la innovación en el diseño y la incorporación de tecnología es uno de los problemas identificados por los referentes institucionales y por el gobierno, incluso por los mismos entrevistados, la cantidad de personas que participan efectivamente del programa es baja.

Ideas sobre el Estado

Al preguntar sobre si conocen medidas generadas por el Estado para el sector, se destacan aquellos que reconocen las medidas de gobierno, y se mencionan las siguientes medidas:

- La organización de la feria de la madera
- La instalación del parque industrial,

- Créditos,
- Ayudas para la compra de maquinarias o herramientas,
- Programa Veta Noble
- Programa Norte Grande,
- Convenio de Corresponsabilidad Gremial de la Foresto Industria
- Creación del CEDETEMA.

Inmediatamente refieren que a estas medidas accedieron pocas personas, y que para algunas de ellas era necesario realizar muchos trámites y además estar inscripto formalmente. Lo que se relaciona con uno de los graves problemas identificados por los funcionarios entrevistados que es la informalidad presente en todas las etapas de la actividad. Aquí emerge una paradoja, pues si bien es alto el reconocimiento de las actividades realizadas, se da una falta de acceso por no cumplir con los requisitos, lo que hace que la evaluación de las medidas no sea positiva para este segmento del sector.

Casi la mitad de los entrevistados conoce medidas llevadas adelante por el Gobierno, incluso las nombra, como antes vimos, sin embargo los que acceden a las mismas, son muchos menos, por lo que se deduce que las personas aun conociendo las medidas o políticas llevadas adelante para atenuar el efecto de los problemas detectados no participa, ya sea porque no cumple con los requisitos para acceder a las mismas, o porque decide no participar y desconfía de ellas.

Los comentarios respecto del accionar del gobierno para el sector fueron en su mayoría desfavorables, mencionaron por ejemplo; que en las campañas electorales previas a las elecciones se hacen muchas promesas que luego no se cumplen, que las políticas llevadas adelante sólo beneficiaron a unos pocos carpinteros, que si bien las políticas no eran malas, había problemas en su aplicación, que el gobierno en lugar de facilitar el trabajo perjudica, que la tabla del Convenio de Corresponsabilidad gremial de la foresto industria está mal armada y beneficia a los que hacen muebles livianos, y finalmente que existen problemas no resueltos todavía. Esto da cuenta, a nuestro criterio, de una percepción global negativa de los carpinteros hacia la gestión pública y sus funcionarios. Independientemente del tipo de medidas que se apliquen, o del verdadero impacto que ésta tenga para la actividad, los carpinteros están reacios a su implementación.

En las demandas sobre problemas no resueltos se mencionaron: ayudas para comprar materia prima, tener empleados y un local de venta propio, necesidad de mejorar las condiciones del parque industrial (seguridad, ripio, alumbrado, cuneteo, parque cerrado), pérdida de valor agregado por vender el mueble rústico, falta de controles sobre los árboles cortados y los camiones que los trasladan. Estos problemas no fueron mencionados por los funcionarios entrevistados, por lo que advertimos que la mayor tensión entre las políticas implementadas y la percepción de los destinatarios de ellas, está dada por la identificación de problemas diferentes. Mientras los encargados de realizar políticas ven como problemas la informalidad laboral, la falta de innovación y de incorporación de tecnologías, los pequeños carpinteros están preocupados por su labor en el corto plazo y la resolución de problemas que si bien son estructurales, facilitan el desarrollo de su producción en el día a día y de la manera en que la realizan.

En los comentarios favorables, se resalta la gestión del gobierno municipal con presencia y acercamiento a los carpinteros, sobre todo en lo que respecta a mejorar la infraestructura del parque industrial (iluminación, ripio)

Aquellos que dijeron reconocer referentes mencionaron por un lado, a diferentes instituciones (Dirección Forestal, Cedetema), funcionarios con nombre y apellido como ser Roen², Eduardo Aguilar³, Diputado Ayala y la ex presidente Cristina Fernández de kirchner, Guillermo González Secretario del Gobierno Municipal, entre otros.

Cabe destacar que un alto porcentaje de personas no respondieron la pregunta, y que aquellos que dijeron desconocer hicieron acotaciones negativas sobre funcionarios en general, como ser; que nadie se acerca, que no trabajan para la industria, que no conocen la industria, que no hay referentes, que ellos están abocados a su producción y no les interesa nada más.

Consultamos además sobre la participación en capacitaciones, el 43% dijo nunca haber asistido a una capacitación, y sólo el 20% asistió alguna vez a una capacitación. En los comentarios al respecto se pueden deducir dos cuestiones muy relacionadas entre sí; por un lado, que los bajos niveles de formación alcanzados por los dueños que en un 63% cuentan con secundaria incompleta, los "alejan" de las acciones formativas que existen, por no estar tan familiarizados con su organización en gran medida escolarizada, marcada por pautas escolares tradicionales como horarios restringidos y diurnos, contenidos teóricos, entre otros. Y por otro lado, por la desconfianza en la utilidad de las mismas, ya que fueron varios los entrevistados que manifestaron que lo que se enseñaba ya lo sabían, no les sumaba y que por lo tanto sería una pérdida de tiempo. También mencionaron que los docentes de las capacitaciones no conocen cómo se trabaja la madera y que por ello no tienen autoridad para estar al frente de las capacitaciones. Existe en ambos casos una deslegitimación de los saberes brindados en las capacitaciones, ya sea por su contenido o por la institución y los profesionales involucrados.

Entre aquellos que asistieron a capacitaciones, se mencionan las siguientes temáticas como necesarias de ser fortalecidas: marketing y gestión empresarial, uso de madera blanda, secado, dibujo y manejo de máquinas y además, cursos de oficios varios no relacionados a la actividad maderera como ser electricidad, técnico en celulares, entre otros.

Las ideas del gobierno y su función desde la visión de los hacedores de política

Diagnóstico sobre el sector, sus potencialidades y debilidades

De la entrevista realizada a dos funcionarios responsables en la toma de decisiones respecto de la política pública provincial referida al sector, sintetizamos algunas experiencias que

² Presidente de una de las Asociaciones Forestales de Machagai.

³ Quien fuera en el período 2007-2011 Ministro de Economía del Gobierno de la Provincia del Chaco y actual senador Nacional.

aportan al informe y su intención de conocer a la cadena foresto industrial y su entramado productivo en la localidad de Machagai.

Los entrevistados fueron el Ministro de Industria, Empleo y Trabajo en el periodo 2013-2015, y uno de los impulsores del programa Veta Noble, y el referente técnico dentro del mismo ministerio del Convenio de Corresponsabilidad Gremial Industrial de la cadena forestal.

El acercamiento a las problemáticas de la industria foresto industrial se realiza a través del CONES (Consejo Económico y Social del Chaco) aún como estudiantes, donde tuvieron la posibilidad de conocer, charlar, indagar sobre las problemáticas de los carpinteros chaqueños.

El primer problema que encontraron, según explican, es el de la informalidad. La tasa de informalidad del sector primario es muy alta, y lo atribuyen a la escasa capacidad de control coercitivo por parte del Estado en algunas regiones del Impenetrable. Esto conlleva problemas de abastecimiento para el segundo eslabón de la cadena, es decir, el de las carpinterías y aserraderos. Encuentran una falla en el funcionamiento estatal a la hora de realizar cruzamiento de datos entre distintas instituciones, y esta problemática se traslada automáticamente a la imposibilidad práctica de las autoridades con capacidad de coerción, de realizar el trabajo de fiscalización. Esto profundiza la precarización y la concentración de la materia prima.

Otro problema identificado, fue la atomización del mercado en diferentes zonas geográficas de la provincia. El Noroeste chaqueño concentra demasiadas micro, pequeñas y medianas empresas compitiendo en un reducido espacio y con un mercado que demanda cada vez menos el tipo de productos que ofrece la industria forestal chaqueña. Según palabras de los entrevistados,

Que venga Machagai y te diga tenemos 300 carpinterías, en un pueblito tan chico, claramente tenés un problema. ¿Por qué? Existe una competencia desleal muy fuerte. Problemas de diseño, por lo cual, nadie iba a invertir en diseño, porque la carpintería de al lado te copiaba. Todos hacen lo mismo, los muebles de algarrobo hacen todos exactamente lo mismo, pero no existía, ¿por qué? Porque al estar tan atomizados, se quitó el incentivo, el propio mercado quitó el incentivo a invertir en diseño, a invertir en innovación, en tecnología, porque el mercado, justamente era destructor de precios por la misma competencia de ellos, y evitaba la diferenciación. (Ministro de Industria, Empleo y Trabajo)

En suma, la atomización de pequeñas empresas en un ámbito muy reducido, genera para estas personas formadas en Licenciatura en Economía, competencia principalmente en precios, desinversión y falta de desarrollo e innovación.

El escaso incentivo para innovar provoca un retraso muy fuerte en procesos, en productos y materias primas. De esta manera, las posibilidades de llegar con productos de primer nivel a los centros comerciales más importantes del país se reducen con el paso del tiempo. La demanda se caracteriza por ser cada vez más exigente en calidad, diversidad y tiempos, mientras que los productores locales no cuentan con la maquinaria, capacidad productiva o recursos financieros para introducirse en los mercados de mayor rentabilidad. Dando lugar a la aparición de la figura de intermediarios o acopiadores que compran el mueble en estado

rústico, realizan la terminación y lo venden en grandes centros urbanos, llevándose de esta manera el mayor valor agregado de la industria y dando lugar a una relación de dependencia de los carpinteros con los intermediarios.

IMAGEN 7 - VISTA DESDE LA RUTA DE UN MAYORISTA DE MUEBLES



Fuente: Foto de Laura Pegoraro.

En la imagen se observa una empresa que en un principio fue una productora de muebles, sin embargo, ante las presiones tributarias, dividió las personas que trabajaban allí en 4 pequeñas unidades, le facilitó las máquinas y el terreno para su instalación, delegando la producción en un capataz por unidad, y ahora se dedica a la compra de muebles de esas unidades, y los vende al por mayor y menor. A la izquierda de la imagen, se observa otro ángulo del galpón de acopio de muebles mostrado en una imagen previa.

Cuando comenzaron a adentrarse en la gestión operativa y productiva de las carpinterías, entendieron que la problemática principal se daba en los primeros procesos. La pérdida de rentabilidad se debía a la escasa capacidad de optimizar el uso de la madera. Había un alto nivel de desperdicios. Además del problema financiero de la compra de madera. La dimensión promedio de las unidades productivas de Machagai, no permite que realizar stock de materia prima para producir con tranquilidad, sin apremios, o la posibilidad de inversión cuando la madera se consigue barata. Por el contrario, los productores compran exclusivamente lo que necesitan o pueden trabajar en la semana. Los productores terminan comprando menos de lo recomendable, asumiendo costos mayores en flete, poder de negociación y capacidad de financiamiento.

Los principales problemas que evidenciaron los funcionarios cuando investigaron las problemáticas del sector, fueron un alto nivel de informalidad laboral, que resulta perjudicial para el empleado y el mercado; la incapacidad a la hora de encarar un plan de ingeniería financiera que les permita sostener el nivel de producción, pagar salarios y competir por mejores precios en el mercado del producto terminado; una enorme desinversión general en toda la cadena, que les impide innovar, generar productos novedosos o modernos que lleguen a los mercados de mayor rentabilidad con el valor agregado local. Necesitan recurrir a intermediarios y acopiadores que realicen las terminaciones de los trabajos, llevándose también fuera de la provincia la mayor agregación de valor.

Luego de ese trabajo exploratorio sobre el sector y de la determinación de las problemáticas, los encuestados tuvieron la posibilidad de ocupar cargos de gestión que les permitieron la planificación, desarrollo y la aplicación de políticas públicas para combatir dichos problemas.

Por un lado, se puso en marcha el programa "Veta Noble", que tenía dos objetivos principales. Primero, cambiar los paradigmas de producción de los carpinteros chaqueños, tanto en lo que refiere a productos, como a procesos y materias primas. La idea fue crear un producto nuevo para los estándares de los productores chaqueños, que incorpore tecnología moderna, con diseños cercanos a lo que el mercado demanda en la actualidad, y la utilización de una madera más vistosa y resistente, pero que conserve la base y la prestancia del algarrobo. De esta manera, se lograría atacar dos frentes al mismo tiempo. Mejorar la rentabilidad del productor, ya que no debería pelear más para competir por precios, sino que podía conocer de ante mano que precio iba a recibir por su producción. Por otro lado, mejorar la comercialización de los empresarios locales, que no tenían acceso a mercados de mayor magnitud y exigencias. Veta Noble se encargaría en este esquema de la comercialización de la producción de muebles chaqueños en los principales centros del país (Santa Fé, Córdoba, Buenos Aires, entre otras). El productor lentamente, recuperaría su capacidad financiera, mejorando también su estructura de costos y generando, a su vez, sus propios lazos comerciales, a futuro.

En segundo lugar, se buscaba la conversión productiva con miras a la preservación de las especies nativas de maderas. La fundamentación que sostiene este objetivo es que la disponibilidad madera nativa, principalmente el Algarrobo, se encuentra cada vez más acotada. La idea de utilizar tableros alistonados o finger, garantiza una utilización más eficiente de la madera, ya que por un lado, la cantidad de algarrobo que se utiliza para fabricar una tonelada de finger es mucho menor a la que se necesita para disponer de una tonelada de rollo.

Por otro lado, en los últimos años se impulsó el Convenio de Corresponsabilidad Gremial de la Foresto-Industria, con el objetivo de lograr un mayor porcentaje de formalización de trabajadores que se dedican a la transformación de la madera.

Para esto, el Convenio de Corresponsabilidad Gremial utilizó un mecanismo de colaboración, donde los aportes patronales son pagados de acuerdo al producto terminado que termina comercializando cada firma. De esta manera, las firmas pueden tener a su personal registrado y pagar sólo cuando realicen ventas de productos, eliminando así los cuellos de botella financieros que se generan debido a la estacionalidad de la producción de muebles. Además, el convenio de corresponsabilidad gremial tiene contempladas una serie de excepciones y reducciones en los costos laborales para un cierto estereotipo de empresas, para garantizar la estabilidad del empleo, asegurando que la industria mantenga la plantilla de empleados y además, lo haga de forma permanente. De esta forma, se puede avanzar hacia una resolución definitiva de los problemas financieros de las carpinterías.

La implementación de la política para el sector

Siguiendo los aportes de Manuel Tamayo Sáez⁴, existe un ciclo de las políticas públicas, donde las fases se retroalimentan. Si consideramos la experiencia expuesta por los entrevistados, las etapas que fueron cumpliendo a medida que avanzaron en la gestión pública fueron diversas, dependiendo de los casos.

Como estrategia macro, se intentó realizar un análisis acabado de las preocupaciones y problemáticas que aquejaban a la cadena de valor de la madera, determinando factores clave que consideraron primordiales para el desarrollo de la misma. Aquí caben algunos postulados generales como: Falta de inversión en innovación y desarrollo, falta de estabilidad del personal y alta informalidad, fallas en la comercialización y en la ingeniería financiera en lo que refiere a la actividad de gestión de la empresa.

En un principio, según comprendemos de la entrevista, la estrategia de acción del estado fue determinar las debilidades del sector, planificar un conjunto de medidas específicas que se complementen para responder a las demandas del sector, luego ponerlas en práctica e ir controlando la receptividad y la efectividad de las medidas.

Pero esta experiencia, según cuentan, no se pudo llevar adelante desde el principio. Como condicionante básico, mencionan la superpoblación estatal y la dificultad de encontrar equipos de trabajo, sólidos y comprometidos con la vocación de transformación⁵. La burocracia estatal les impedía intervenir efectiva y rápidamente en la cadena, dificultando el proceso de transformación.

A medida que avanzaron con su experiencia, surgieron inconvenientes que obligaron a cambiar la estrategia de acción en algunas medidas. Por ejemplo, cuando desarrollaron el programa Veta Noble, y comenzaron a ponerlo en práctica, tuvieron inconvenientes a la hora de establecer una relación dinámica y favorable entre los carpinteros y los diseñadores. Encontraron que los productores eran poco proclives al cambio y las innovaciones que proponían los diseñadores, por lo cual las posibilidades de trabajo conjunto se redujeron. Para revertir esta situación, detectaron, dentro del sector, un grupo de empresarios que ellos denominan innovadores y tenían en la cabeza la posibilidad de cambiar los paradigmas de producción. Consiguieron financiamiento para renovar la planta de maquinaria, y, a partir de unas cuantas firmas, intentaron mostrar al resto de las carpinterías que la posibilidad de cambiar sus hábitos productivos era posible, obteniendo una mayor rentabilidad y sosteniendo sustentablemente el abastecimiento de materia prima.

Otro problema se presentó con el Convenio de Corresponsabilidad Gremial, mencionan. El acuerdo ya había sido aprobado y firmado por todos los representantes de las asociaciones

⁴ Esquema desarrollado en el Documento N° 1 realizado por el equipo de investigación.

⁵ En otra investigación se podrían indagar los presupuestos morales que acompañan ciertos procesos de hacer política desde las capacidades adquiridas en las universidades, pues son limitantes a la hora de comprender los procesos sociales en los que se imbrican las acciones que quieren transmitir. También la falacia escolástica traspasa un lugar neto de investigación a uno de acción práctica.

madereras, y luego, por cuestiones administrativas (de redacción del acuerdo, específicamente), tuvieron que volver a discutir todas las condiciones, para lograr nuevamente un consenso que permitiera la aplicación del Convenio. Lo que generó retrasos, desconfianzas sobre la aplicación efectiva, y que dilatan la concreción de los acuerdos realizados.

5 - Palabras finales

A modo de un punteo de algunas cuestiones emergentes del presente análisis podemos señalar que algunas empresas han sido nombradas como referentes, por el crecimiento experimentado, el tamaño que tiene, la trayectoria con la que cuentan. Sin embargo uno de los principales actores ha sido el carpintero y sus esfuerzos. Eso es reconocido y remarcado especialmente por los entrevistados como central en la explicación de su situación. En general perciben una mejora en su emprendimiento, y muchos de los que pasaron de ser peones rurales a ser trabajadores de una carpintería han experimentado una mejora social en su estatus, que quieren mantener.

Sin embargo, el estado ha jugado un rol central en el devenir del sector, desde la misma organización espacial, la cesión de derechos sobre los terrenos del parque industrial, hasta el otorgamiento de créditos específicos para el sector. Pero los actores en general no reconocen esta situación, sólo mencionan su esfuerzo, y en algunos casos la colaboración familiar.

La existencia de una experiencia como MACHA, donde el estado tuvo una participación rotunda es necesaria de ser conocida, y analizada, porque queda en la memoria de los actores, y cuando un nuevo gobierno intenta alguna medida semejante, la experiencia de los actores se pone en juego con esa antigua empresa. Independientemente de lo "buena" que puede considerarse la idea en términos del desarrollo productivo, si las personas no acompañan, y más aún, descreen la posibilidad de implementación, es una acción que no va a tener los efectos esperados.

Es difícil no mencionar a VetaNoble, sobre todo por la relevancia que tuvo el diagnóstico del sector y ser la herramienta elegida para generar un cambio. Que lo logró, el punto es si ese cambio se dio en la dirección pensada. La misma pregunta cabe para el convenio de corresponsabilidad gremial.

En general, toda política tiene efectos no deseados, por diferentes motivos, porque la acción política está llevada a cabo por personas, que pueden cometer equivocaciones, bien por la imposibilidad de actuar en el momento preciso, por cuestiones burocráticas que no pueden solucionarse con celeridad, por intereses creados y presiones de ciertos sectores influyentes en cada cadena productiva, o por falencias en la detección del problema o la planificación de la medida, o simplemente porque la realidad es tan compleja y dinámica, que cualquier acción siempre llega con demora o antelación a los sucesos, y una vez efectuada moviliza variables que no se podrían anticipar.

En este caso, según podemos deducir de lo que los entrevistados describen, y agregando experiencias de otros informantes clave, muchos de estos problemas generaron efectos no deseados en la planificación e implementación de las medidas para el sector.

Uno de los principales problemas fue comprender las formas de vida y de pensar de los actores que intervienen en la cadena. Personas que no se adaptaron a cambios rotundos, quedaron excluidas de las medidas implementadas. Muchos carpinteros no tenían intenciones de cambiar la forma de producción ni la materia prima utilizada por el programa

Veta Noble, y esto generó, en contraposición de lo que se pretendía, una concentración y apropiación por parte de algunas firmas, de los recursos y el mercado que el Estado ofrecía a través del programa. Algunas fuentes consultadas, mayoritariamente carpinteros, catalogaron al programa como poco inclusivo y diseñado a medida de los grandes empresarios del rubro, generando así un malestar y una apreciación indeseada del estado.

A pesar de ello, VetaNoble parece haber generado una nueva generación de jugadores, que serían los encargados de dar un giro al sector. Diversos emprendimientos emergen con impronta semejante a la esperada por el programa, y parecida a las carpinterías más “avanzadas” de la provincia, como sería el caso de Los Campagnola, tema abordado en el Documento 1. Se observa en estos emprendimientos, encabezados en general por personas con formación técnica obtenida en el CEDETEMA, y la formación de la GTZ, una lógica del nuevo jugador del campo que busca cambiar las reglas de juego para que funcionen en base a los capitales que posee. Esto es destreza para utilizar nuevas maquinarias, adaptarse a los tiempos de producción y necesidades de VetaNoble, y contar con la juventud para establecer un diálogo parejo con los hacedores de la política.

Territorialmente se visualiza una diferencia básica, pues las nuevas carpinterías que trabajan con VetaNoble se ubican fuera del parque industrial, más aún, el mismo galpón de Veta Noble se encuentra fuera de allí, en el ingreso de la ciudad. Probablemente la práctica política necesitaba un local para emplazar el galpón de acopio y ese estaba disponible, lo que no quita que simbólicamente establezca una diferencia y una distancia respecto de las carpinterías que se encuentran ubicadas en el parque, ese espacio con escasos servicios, poca infraestructura, que permite la producción junto con la existencia de viviendas, que además de algún modo u otro favorece la instalación de carpinterías precarias, que son el sueño de un futuro mejor, de un pasar de peón a patrón de los expulsados del algodón.

Por otro lado, esto también influye en que las principales diferencias encontradas entre los grupos que relevamos en el parque se desprendan de la provisión de madera y del destino de las ventas. Si estas variables son las que marcan diferencias en el devenir de las carpinterías, el efecto de VetaNoble se continuará observando en el tiempo.

Las experiencias y problemáticas pasadas también tienen efectos indeseados en la política pública. Cuando se desarrolló el Convenio de Corresponsabilidad Gremial, la negociación fue muy intensa debido a que muchos de los actores habían tenido muy malas experiencias con medidas de ese tipo en el pasado, por lo cual se volvieron reacios a aceptar este acuerdo. Incluso los nombres con los que se designan ciertas medidas podrían ser re-pensados en forma de marcar una diferencia con las medidas anteriores.

En cuanto a las políticas públicas, nos parece necesario pensar medidas progresivas, pautadas, que permitan realmente la inclusión, pero sobre todo que se pueda establecer una relación entre los problemas percibidos por los actores y por los hacedores de política. Si el objeto de la medidas era la generación de mayor formalidad en el sector, no estaría funcionando pues se da un proceso de selección adversa, donde los que la política considera

que deberían estar, no se sienten afectados e incluso se excluyen de las mismas, porque no dan con los requisitos.

Las políticas son percibidas como un mal en principio según los actores, al menos desde las declaraciones, sin embargo muchos señalaron que otros habían accedido a las mismas, haciendo un uso diferente al previsto. Quizás se puede pensar en una doble moral por parte de los actores, que responde a una lógica propia del campo en el cual se mueven, donde al estado hay que sacarle todo lo que se puede, pero sin reconocerle nada de su accionar. Y aquí es donde el estudio profundo de ciertos sectores, especialmente desde un corrimiento de la falacia escolástica se hace necesario, pues las medidas implementadas generan efectos no previstos, incluso no deseados, pero potenciales de prever en algunos casos por la lógica misma del campo al cual se destinan.

Anexo I – Descripciones de los inicios en la actividad forestal

En este anexo volcamos las notas de campo que tomamos en base a las entrevistas estructuradas que realizamos, especialmente ante la pregunta sobre cómo se habían iniciado en la actividad, pregunta que nos servía para romper el hielo. Cada párrafo corresponde a una carpintería.

“Comenzó desde joven a trabajar como carpintero, siempre ejerció este oficio. En sus comienzos fue empleado de varias de las carpinterías de la zona.”

“Comienza trabajando en esta actividad por la familia, al ser la actividad que desempeñan. [Dice no saber cuantos años hace que están en el rubro]”

“Al desaparecer el algodón, surgió el negocio de la carpintería. Se empezaron a establecer algunas fábricas, aprovechando la disponibilidad de la materia prima y la demanda del algarrobo en todo el país, además de la ubicación estratégica (Cercano a la ruta). El propietario se inició como empleado en una carpintería primeramente, luego se independizó y comenzó alquilando una carpintería, trabajando con un obrero. A partir de allí fue creciendo.”

“Lleva 24 años trabajando en el rubro. De chico hizo trabajos de obreros, desde los 8 años trabaja. Luego Comenzó en la parte de limpieza de las carpinterías, juntando y tirando el aserrín en carretilla. Luego fue aprendiendo el oficio de carpintero progresivamente. Fue empleado de muchas carpinterías de la localidad, pero no fue blanqueado por ninguna.”

“Inicio en la actividad como empleado. Hace unos 20 años que se desempeña como carpintero.”

“Se inició en la actividad hace 17 años.”

“Desde los 16 años trabaja en el rubro. Aprendió el oficio en las carpinterías como empleado tanto en Machagai como en el Sur, lugar en el que también residió durante unos años. En todos los años que fue empleado no fue registrado como trabajador en relación de dependencia.”

“El dueño trabajaba de peón en otra carpintería, también de madera blanca.”

“Era secretario en otra carpintería, hace 12 o 13 años. Tuvo un accidente en el trabajo y en vez de pagarle una indemnización le entrego máquinas para iniciar su propio emprendimiento.”

“Se inició con artesanías, que hacía el mismo, junto con otros carpinteros. Fue comprando maquinarias hacia 10 años aproximadamente con sus propios fondos. (?)”

“Empezó alquilando en otro lugar hasta que compro una parte del terreno a su suegro”

“Se trasladó desde el campo. Trabajaba de peón en algodón. Luego vino a Machagai y se inició en la industria de la madera.”

“Vino del campo, alquilo una carpintería, después hizo los salones de la carpintería”

“Aprendieron el oficio con su padre, este se dedicaba a la fabricación de muebles”

"Aprendió el oficio en las diferentes carpinterías de Machagai como empleado. Hace 26 años que trabaja en el rubro. Trabajo 12 años en su último empleo antes de independizarse, se terminó esta relación laboral como consecuencia de un conflicto de patronal: debido a la disputa fueron despedidos un grupo de 7 trabajadores; estos se unieron y alquilaron en conjunto, duro un tiempo esta sociedad, se separaron como consecuencias de diferencias. Queda desempleado casi dos meses, hasta que fue contratado como empleado en la carpintería de Ramírez, dueño de "FORMAR" que se encuentra ubicado en el acceso a Machagai. Este le dio la posibilidad de independizarse, alquilándole la carpintería y las maquinarias, luego por conflictos familiares por parte de Ramírez deja de alquilarle. Terminada la relación con Ramírez se trasladan al parque industrial, alquilando a Rodríguez, dueño del predio y pasando por otros predios dentro del parque hasta localizarse en el terreno que se encuentran actualmente. En unos de sus primeros trabajos, en la carpintería de Céspedes sufrió un accidente, fue indemnizado pero comenta que lo recibido fue descontado, es decir, que termino sin la indemnización."

"El entrevistado hace 18 años que trabaja en el oficio. Siempre fue empleado."

"El dueño en sus comienzos vendía diarios, luego comienza a trabajar como empleado en una carpintería."

"Comenzó a trabajar porque tiene tres hijos que mantener, de 10 años, 8 y 5."

"Se sumó cuando dejó el campo. Era peón allá."

"Hace 16 años que se dedica a la carpintería (tiene aproximadamente 40 años). Nos dijo que antes vivía en el campo y se vino a Machagai a trabajar y empezó como ayudante y fue aprendiendo de a poco."

"Es de Neuquén, allí trabajaba con el algarrobo que venía de Chaco, hasta que dejaron de llevar porque ya no se podía cuando empezaron a controlar el desmonte y las guías."

"El dueño inicio vendiendo muebles en la ciudad, pero ahora puso una carpintería, para lo cual tuvo que dejar la mueblería."

"Toda la vida se dedicó a la carpintería. Comenzó desde muy chico, junto a sus hermanos. Comenzó como empleado"

"Luego de 25 años trabajando en relación de dependencia en otra carpintería como tornero, empieza su propio emprendimiento."

"Hace un año comencé, Tiene su mueblería en la ruta y con los ahorros provenientes de la ventas se monto su propia carpintería"

"Desde los 12 o 13 años se dedica a trabajar como empleado en carpinterías."

"Su abuelo ya trabajaba en la industria, y su padre un poco también (multioficio), quienes fueron comprando las maquinas"

"Están hace mucho tiempo en la actividad, siempre trabajó en el rubro"

"Desde chico trabaja en la carpintería"

"Comenzó como carpintero, luego entró en una cooperativa de algodón en 1983"

"2 o 3 años lleva trabajando"

"Él heredó de su padre la mueblería, su padre está desde que se inició el parque industrial. cuando se hizo el parque industrial ellos ya estaban ahí. "

"su esposo tiene una carpintería, pero la vendió por falta de clientes y ahora se dedican a comprar muebles rústicos y hacer las terminaciones para la venta. hace 5 años aproximadamente que hacen sólo terminaciones. "

"su padre era carpintero y él comenzó llevando madera aserrada a Santa Fe, después puso su carpintería y vendía muebles rústicos, y cuando se dió cuenta de la diferencia que le sacaban al mueble terminado, comenzó a hacer terminaciones y vendía el mueble finalizado. "

"su padre tuvo carpintería desde que él era chico, cuando abandonó los estudios universitarios volvió a Machagai y se hizo cargo de la carpintería mientras el padre se retiró."

"trabajó toda su vida con la madera, considera que Julio Velocchio fue quien inició a todos en la madera en Machagai a comienzos de los años 90, lo reconoce como su referente."

"tienen 38 años. empezó el papá e incluso fueron cambiando de productos. desde el 89 que hacen sólo productos rurales, pero antes hacían muebles, después hacíamos cabos para palas y eso tipo de cosas. todo cabos, de martillo, de pala."

"hace 30 años por lo menos, con sus padres en un obraje, el que va a cortar la madera."

"yo empecé del 2007-2008 por ahí solo, antes trabajaba con otro."

"vengo de cuna. allá por el '67 más o menos que se empezó a explotar la madera, porque era zona algodonera esto. y después se fundieron los colonos y ahí arrancaron los mismos colonos a explotar los montes de ellos mismos y empezaron a hacer todo lo que era mangas, bretes, portones, varillas, todo lo que es artículos rurales, que es lo más rápido, lo más fácil, no se necesitaba una carpintería completa sino que con dos máquinas ya te servía para hacer eso. Y ahí arranca la carpintería en esta localidad."

"Mi papa empezó con una fábrica grande que es una de las primeras que se industrializó acá, que fue Macha (maderas chaqueñas) que fue en el año '73. Eso era privado, de una sociedad de unas personas de acá de Machagai, y empiezan a hacer viviendas pre-fabricadas. Que en aquella época era algo novedoso eso. Y hacen convenio con la provincia, y como suele ocurrir el estado no cumplió con la parte monetaria. Presentaron quiebra, hubo despidos de empleados y después la fábrica esa queda para la provincia. Y trabajo 3/4 años Macha y ahí se fundió, indemnizaron a los empleados que tenían."

"Yo tenía antes el aserradero, pero vendí y ahora sólo compro y vendo. Yo empecé en el 2000 y pico, soy empleado municipal y presente retiro en el 98/99 y empecé a hacer artesanías. Me compre una maquinita y hacia mesas ratonas y esas cosas no muy grandes."

"Se inició por su familia."

"Como empleado para otro carpintero."

"Hacen Artesanías hace 8 años, empezó con el hermano."

"Comenzó alquilando y luego compro el lugar. Esta hace 15 años."

"Comenzó como empleado."

"Empezó solo, trabaja hace más de 20 años, trabajo en varias anteriormente. Comenzó en ganadería, vivía en el campo en el 2002, estudiaba antes y dejó. Después el padre le cedió la carpintería y empezó la actividad. Sigue con ganadería en paralelo con la carpintería."

"Tenía Maquina Y con otro socio consiguieron alquilar y trabajaron duro. El terreno no es suyo pero las maquinas son de él."

"Familia de carpinteros, empleados, padres y hermanos. Después alquilo y empezó."

Anexo II – Descripción de los actores de su proceso de producción

Aquí resaltamos algunas respuestas recreadas en notas de campo a la pregunta sobre cómo lleva adelante la fabricación de los muebles.

"Comienza con la compra de la madera en la playa de la estación de servicio, para el traslado la madera a su carpintería contrata a un privado. Luego comienzan a trabajar la madera desde el inicio con el aserrado de la misma en su predio."

"La mueblería cuenta con carpinterías que constituyen proveedores fijos a las cuales les encargan los pedidos por cantidad, de acuerdo a lo que se necesite. Se cuenta con camionetas propias para el traslado de los mismos. En el lugar solo se hacen procesos de acabado muy finos, si es necesario, como el visagrado por ejemplo."

"Poseen su vendedor, quien le trae directamente a su taller. Luego comienzan a trabajar la madera."

"La madera se pesa en la Dirección de Bosques y los compradores negocian el precio en la estación de servicios, para el caso de que tengan guías. Los que no poseen estas últimas, llevan la madera directamente a las carpinterías, con las que por lo general ya realizan un acuerdo telefónico previo."

"Los que traen la madera son obrajeros, se trata de productores forestales que alquilan los montes o hacen convenios con los dueños de los mismos, a los cuales le pagan la madera en planta con el ticket de lo que pesó en la balanza. Esos mismos productores, después alquilan el flete que lo transportan hasta la estación de servicios."

"Inicia la compra de la madera en la playa de la estación de servicio. El mismo camión al que le compra es quien lo transporta hasta el taller. Preferentemente elige a aquellos que no tienen guía, ya que es menos costosa."

"Desconoce de dónde proviene la madera."

"No hacen el aserrado de la madera, solo carpintería."

"Primeramente, busca la madera en la playa de estacionamiento. Generalmente, la compra por chasis. Actualmente, un chasis cuesta entre \$10.000 y \$11.000 y en promedio trae 6 (seis) toneladas. La producción de la carpintería se hace de acuerdo a los pedidos. Se especializa en la fabricación de placares y modulares. Un modular (1,50 m x 2 m) lo vende aproximadamente a \$3000 y los placares (2 m, 1,50 y 1 m) a \$4000, calculando una venta mensual de 3/4 modulares/placares."

"Trabaja con un solo proveedor, es de Pompeya (Castelli). Conoce al dueño de la madera, trata directamente con él. En cuanto al traslado de la madera, la traen directamente a su predio. Luego del ingreso de la madera comienza el proceso de fabricación dentro de la carpintería, se corta con motosierra, luego pasa por la sierra y continúa con el proceso."

"Negocia directamente con el maderero, principalmente de Castelli, en el playón de la estación de servicio de la ruta."

"Se negocia en la playa de la estación de servicio, pero pagan transporte hasta el parque."

"Se busca la madera en la playa, no existe un proveedor fijo, solo se le compra al que la tenga más barata."

"Desde el rollo hasta el mueble. Van a la playa a negociar con los camioneros por la madera. Una vez que la compran, la llevan hasta el parque, donde la descargan, hacen el trabajo de aserrado y ya con las tablas, fabrican muebles."

"Busca la madera en la estación de servicio, arreglan con los transportistas, luego el camión se va a bosques para que lo pesen y finalmente les llevan la madera a la carpintería. Realizan el proceso de aserrado y armado del mueble luego los venden."

"Eligen la carga de madera en la playa de la estación de servicio. Se contactan con ellos los camioneros. Una vez comprada la madera es trasladada al predio por el mismo camionero. Bajada la madera comienzan con el aserrado y luego el armado de los muebles."

"En la playa de la estación de servicio comienza la compra de la madera, lugar donde se estacionan los camiones. La elección se hace según precio-calidad de la madera y limitados por el dinero que tengan ese momento. Al mismo camión que se le compra es quien traslada la madera hasta su carpintería. El camionero puede ser dueño de la mercadería o transportista de un tercero."

"Comienza el proceso con la descarga de la madera, luego el aserrado y por último el armado de los muebles. Esta carpintería solo produce sillas."

"La procedencia de la madera es del interior del Chaco; San Bernardo, Villa Ángela, Castelli, Pampa del Infierno."

"Eligen la madera en la playa de la estación de servicio, después de ser pesado en Bosques retiran la mercadería y lo trasladan a su carpintería."

"La procedencia de la madera es del impenetrable."

"Comienza con el aserrado de la madera y luego con la parte de carpintería."

"Los muebles son realizados en una carpintería, y son llevados a este galpón para ser terminados."

"Le traen la madera a la carpintería. Le traen en una camioneta."

"Le venden a clientes (intermediarios) el mueble en bruto. Después se venden en otras provincias."

"En algunos casos, cuando el cliente es la carpintería que está en el frente (el dueño del terrero), le venden el mueble en bruto y allí se hace la terminación."

"Trabajan solo con pedidos, no realizan stock. Compran la madera en la estación de servicio, van y piden un chasis o un acoplado según lo que necesiten. Después vienen los pulidores y se encargan de vender. El precio de la madera depende de la calidad, \$1800 el más bajo y

\$2300 el bueno. Ellos venden a veces terminado y a veces rústico, depende del cliente. Por ahí piden de otra madera que no sea algarrobo, pero no son pedidos grandes, por lo que no vale la pena cambiar por el momento a otra madera, aunque saben que vale más barato. Cuando no hay nadie, vienen los carritos y hacen la limpieza de la carpintería, que tienen que hacer sí o sí porque se acumula, lo que sacan usan para carbón, artesanías o barro de ladrillo."

"Tiene su proveedor de madera. Hacemos a pedido de manera exclusiva."

"Ellos compran retazos a carpinteros del parque industrial y realizan artesanías. Realizan el diseño, la producción, ensamblado y terminación. Realizan todo el trabajo."

"El secado hacen ellos. (Se le pregunto por el secadero del CEDETEMA y piensa consultar). Compra la madera de acuerdo a lo que conviene en el momento, sus proveedores lo visitan periódicamente para ofrecerle en la carpintería. Pueden negociar mejor el precio ya que son pocos los que trabajan con madera blanca."

"Se compra la madera en el playón, no hay un proveedor fijo, negociamos el precio entre los dos según la calidad y demás. Según el, el camionero es el propietario de la madera."

"Compran, en función de las posibilidades, un equipo que suele durarles un mes. Bajan los rollos, y realizan todo el proceso de trabajo hasta obtener el mueble."

"Compran en el playón (el precio es muy poco negociable). Estacionan la madera blanca (incursionando) en el galpón de atrás y le pintan las puntas para protegerlo de la humedad."

"Se realiza todo el proceso de fabricación. Se compran los rollos en la Estación de Servicio, y se realiza todo el trabajo, desde aserrado, hasta confección de tablas y la producción de muebles propiamente dicha."

"Compran rollos, hacen aserrado, preparan tablas y realizan los muebles. Para algunos productos, realizan también terminaciones."

"Compramos el rollo y realizamos todo el proceso hasta tener el mueble armado. Dimensionamos la madera, cortamos, pegamos y armamos."

"Ellos sólo venden los muebles. Buscan en las carpinterías el mueble con mejor precio y lo mandan a terminar en algunos casos o lo dejan rústico para vender a sus clientes. No trabajan por pedido, sino que tratan de mantener siempre un stock mínimo, que a medida que va vendiendo va reponiendo, para siempre tener. Tienen compradores de diferentes provincias, y casi siempre lo que buscan en rústico. Compra rústica y la hace pulir y les sale más barato, cuando vienen de otros lados a buscar le venden el mueble terminado. La terminación siempre la hacen de manera particular, hay gente que se dedica solo a eso. Ellos tienen sus "proveedores" dentro del parque, algunos les hacen sillas, otros hacen mesas y se compran diferentes cosas en diferentes lugares. El compra lo que necesita. Hay mucha competencia, hay un precio estipulado y de ahí para arriba y para abajo. Depende del cliente que uno tenga, si vos vendes un mueble de primera calidad, te vas y compras de primera calidad. Te vas orientando depende del mueble que vos vendes."

"Cuando tenían la carpintería compraban la madera en la estación de servicio, la bajaban por chasis según los pedidos que tenían y trabajaban y vendían rústico. Ahora compran los muebles rústicos y les hacen las terminaciones para la venta. Ponen afuera de la "casa-carpintería" que se encuentra a la vera de la ruta o van donde están los artesanos. A veces tienen pedidos también."

"Buscan en la estación de servicio la madera, le bajan aproximadamente 5 equipos por semana. Cada equipo tiene cuesta entre 2000 y 2200 la tonelada. Una tonelada son 350 kg. de esos se pierde mucha madera por la cascara del algarrobo. Se usan menos de 250 kg. y eso alcanza para hacer aproximadamente 17/18 sillas."

"La madera les trae un proveedor de San Martín. Compran por chasis o tonelada, que vale alrededor de \$680 depende de la calidad de la madera. Cuando le traen la madera le pagan en efectivo. Trabajan sobre todo por pedidos, el cliente se lleva el producto en bruto y le hace o manda a hacer las terminaciones."

"El gobierno, a través de Veta Noble les da los materiales para trabajar y el pedido. Ellos se encargan de producir según los requisitos que tiene la empresa y realizar las terminaciones, para luego vender directamente en los locales de veta Noble. Producen mayormente mesas ratonas, mesas de luz y camas cuchetas."

"La madera es bastante complicada de conseguir, tienen regulaciones y las cumplimos. Las traemos con grúas, las subimos al camión, algunas las almacenamos acá que es lo que va directo al proceso productivo, otras van más allá que son las que tenemos como de reserva por las dudas que no podamos extraer madera en algún momento por las lluvias o algún contratiempo."

"Tiene todo el proceso, compra la madera, fabrica y vende al público. Pero la mayor parte compro el mueble y le hacemos terminación y se vende."

"Yo fabrico los muebles, pero rústico nomás. Desde aserradero a la fabricación."

"Compra el mueble rústico, lo manda a terminar a un tercero y él solo vende."

"Ahora se vende mucho el producto terminado, la fábrica vende rústico y no quiere joder, pero tendría que vender terminado, porque se le va mucho el valor agregado."

"Yo trabajo con 4 proveedores nada más, uno en plaza que le compro las sillas. Le llamo por teléfono y le pido y él me hace."

"Vos te vas a los barrios y no tienen nada de stock, porque venden todo lo que tienen para cobrar, para ganar para el sábado."

"En un día te hacen el mueble, es rápido. Te bajan la madera el miércoles y para poder cobrar el sábado."

"Compran la madera en la playa de la estación de servicio, tratan con el transportista directamente (que puede o no ser productor primario) 2100 sale la tonelada de algarrobo."

"Acuerda el precio con el camionero, hay un vendedor identificado. En su carpintería hace aserrado para comenzar el proceso."

"Compran madera, usan máquinas para el proceso (sierra general), luego pasan a otras máquinas. La madera la traen de la playa de la estación de servicio. Precio= \$2000 la tn."

"Compra la madera en la playa de la estación de servicio al contado, y se la llevan a la carpintería. Sale entre 1800 y 2000 la tonelada."

"Compra la madera, procesa y vende a otras provincias. Hacen aserrado. Compra de Miraflores o de la playa de estación de servicio, a \$2000 la tn. (madera linda)."

"Se compran equipos de madera, tiene proveedores para la madera (tiene contactos) gracias al padre. Sale entre 1400 y 2000 la tonelada, la mejor madera es la más cara."

"Los camiones estacionan en la playa y ahí negocian la madera. \$ 2500 la tn de madera linda, luego hay \$ 2200."

Anexo

Solo el 11 % de los entrevistados dijo haber asistido a capacitaciones del estado, y el 40 % no lo hizo. Solo 7% reconoció apoyo del estado en cuestiones de diseño y procesos productivos, y el 40 % considera que el estado no brindó este tipo de apoyo, el resto de los entrevistados no respondió acerca de este tema.

el 13 % de los entrevistados conoce ciertamente medidas que realizó el gobierno para el sector y accedió al menos a una de ellas; el 29 % dijo conocer difusamente algunas de las medidas pero no accedió a las mismas, el 22% dijo no conocer algún tipo de medida para el sector y el 36% no se refirió al tema.

el 36% de las personas entrevistadas tienen una percepción negativa sobre la intervención del estado, solo un 9% de los mismos opina que la intervención del mismo es relativamente buena, nadie afirmó que el estado tenga una buena intervención, y la gran mayoría (56%) desconoce o no opina sobre el tema.

la gran mayoría de los entrevistados (87%) desconoce o no opina sobre los referentes políticos del sector. 2 personas nombra a un concejal, una persona nombra al intendente, otra a un ministro del gobierno provincial y otra a un secretario municipal,

la mayor parte de los entrevistados (56%) alcanzaron a cursar la secundaria pero no la terminaron, el 18 % completó la misma y solo un 9% alcanzó a completar un nivel terciario o universitario.

los empleados del 49% de las carpinterías cursó la secundaria pero no la terminó, solo un 4% de ellos finalizó la misma.

en relación a la educación de los hijos de los propietarios de las carpinterías, en el 53 % de los casos los mismos asisten a la escuela.

Algunas consideraciones metodológicas