

Proveedores locales en la cadena de valor del litio

Barreras de entrada que enfrentan las empresas catamarqueñas para integrarse como proveedoras de las operaciones de litio en la Puna.

US\$ 50.000 M

cartera minera nacional relevada (más de 70 proyectos)

3

proyectos de litio de Catamarca con adhesión aprobada al RIGI

229

proveedores locales con compras del sector minero en el último año

70% / 20%

cupo provincial de compras locales frente al piso nacional del RIGI

TÍTULO

Proveedores locales en la cadena de valor del litio. Estudio sobre las barreras de entrada que enfrentan las empresas catamarqueñas para integrarse como proveedoras de las operaciones de litio en la Puna.

INSTITUCIÓN

La Nave UPP — Centro de estudios de políticas públicas. San Fernando del Valle de Catamarca.

TIPO DE DOCUMENTO

Documento de trabajo. Análisis de política pública basado en fuentes públicas primarias y secundarias.

FECHA DE CIERRE DE INFORMACIÓN

3 de septiembre de 2026.

CITA SUGERIDA

La Nave UPP (2026). *Proveedores locales en la cadena de valor del litio*. Documento de trabajo. San Fernando del Valle de Catamarca.

Índice

Resumen ejecutivo	3
Nota metodológica y advertencias sobre los datos	5
Capítulo 1. Qué compra realmente una operación de litio	6
Capítulo 2. La oferta catamarqueña: qué hay y qué falta	8
Capítulo 3. El marco normativo: fortaleza aparente, fragilidad estructural	10
Capítulo 4. Taxonomía de las barreras de entrada	13
Capítulo 5. Dos ecosistemas, dos resultados: Antofagasta de la Sierra y Fiambalá	17
Capítulo 6. Dónde puede competir Catamarca: matriz de nichos	19
Capítulo 7. Recomendaciones de política	21
Capítulo 8. Sistema de indicadores propuesto	23
Capítulo 9. Conclusiones	24
Fuentes consultadas	25

Resumen ejecutivo

Catamarca atraviesa el momento de mayor expansión de su historia minera reciente. Tres proyectos litíferos provinciales cuentan con adhesión aprobada al Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI), la meta oficial es triplicar las exportaciones de litio durante 2026 y el Gobierno provincial proyecta superar las 100.000 toneladas anuales de carbonato de litio equivalente (LCE). Sin embargo, la evidencia disponible muestra que el crecimiento de la producción no se traduce automáticamente en participación del entramado empresarial catamarqueño en la cadena de suministro.

Este estudio ordena la evidencia pública disponible sobre esa brecha y sostiene cinco tesis:

1. **La demanda existe y es medible, pero está mal comunicada.** Los estudios BID–UIA–CAEM y CFI–ProPymes–Fundar (presentados en mayo y agosto de 2026) cuantificaron por primera vez qué compra un proyecto de litio. El problema central no es la falta de demanda sino la **asimetría bilateral de información**: la PyME no sabe quién compra, cuándo, con qué especificación ni cómo homologarse; y el comprador no tiene identificada la capacidad local que podría abastecerlo.
2. **La barrera dominante no es el precio: es la homologación y la confiabilidad.** En construcción, el costo de un día de demora excede cualquier ahorro unitario; en operación, el costo de una parada de planta hace lo propio. El proveedor local compite por confiabilidad certificada, no por centavos. Esa es una barrera de *capacidades acreditadas*, no de *capacidades productivas*.
3. **La arquitectura normativa provincial es fuerte en el papel y frágil en el derecho.** La exigencia del 70% de contrataciones a proveedores inscriptos en el RePEM se apoya en resoluciones de la Secretaría de Estado de Minería incorporadas a las Declaraciones de Impacto Ambiental. El RIGI, en cambio, define “proveedor local” como *nacional* —no provincial—, fija un piso del 20% limitado a bienes y obras, y declara inaplicable toda norma que obligue a comprar fuera de condiciones de mercado. La colisión no es hipotética: es el principal riesgo regulatorio del esquema catamarqueño.
4. **El eslabón donde se rompe la cadena es el contratista intermedio, no la operadora.** El conflicto de Fiambalá (2024–2026) mostró que el proveedor catamarqueño típico no le vende a la minera: le vende a un contratista de segundo o tercer anillo, con contrato débil, sin garantía de cobro y sin trazabilidad de la deuda. El riesgo de crédito, más que la falta de contrato, es lo que expulsa al pequeño proveedor.
5. **La ventaja competitiva catamarqueña es territorial y perecedera.** El conocimiento de la Puna, la capacidad de respuesta en altura y la presencia física valen mientras la demanda esté en construcción. Si la ventana de construcción se cierra sin proveedores homologados, la provincia queda con empleo minero pero sin encadenamiento productivo.

El documento concluye con una batería de trece medidas ordenadas por horizonte de implementación, entre ellas: la sustitución del cupo rígido por un régimen de planes con metas progresivas y rendición pública (modelo San Juan, adaptado); un instrumento de descuento de facturas mineras con garantía provincial; un esquema de homologación colectiva por rubro; y el aprovechamiento del Régimen Provincial de Información y Seguridad del Transporte Minero (SGTM) como sello público capaz de reducir el costo de acreditación privada del transporte catamarqueño.



Nota metodológica y advertencias sobre los datos

Alcance. El estudio se limita a las operaciones de litio en la Puna catamarqueña (Salar del Hombre Muerto y Salar Tres Quebradas, con menciones a Antofalla y a la cartera en exploración) y a las empresas con domicilio y asiento principal de negocios en la provincia. No cubre la minería metalífera (MARA, Cortaderas, Diablillos), aunque varias conclusiones son extensibles.

Fuentes. El trabajo se apoya en: (i) normativa provincial y nacional publicada (Resoluciones S.E.M. N° 278/13, 520/14 y 498/14; Ley provincial N° 5038; Ley N° 27.742 y su Decreto reglamentario N° 749/2024; Resoluciones del Ministerio de Economía N° 431/2026 y N° 1153/2026); (ii) los informes BID-UIA-CAEM (“Proveedores Mineros en Argentina: escenarios y proyecciones de desarrollo”) y CFI-ProPymes-Fundar, presentados en la sede del CFI el 18 de agosto de 2026; (iii) literatura comparada de CEPAL sobre desarrollo de proveedores mineros y cadenas de valor del litio; (iv) prensa económica y sectorial verificable; y (v) comunicaciones oficiales del Gobierno de Catamarca.

Limitaciones que el lector debe tener presentes:

- **No existe una serie pública de compras locales desagregada por rubro, departamento y etapa del proyecto.** El dato provincial disponible es agregado y anual. Toda estimación de “cuánto se compra localmente” en este documento es indicativa.
- **Los datos de empleo presentan discrepancias entre fuentes.** Un reporte provincial de comienzos de 2026 consigna 2.888 empleos mineros directos a diciembre de 2025 y 7.722 puestos totales, con la minería representando el 8,1% del empleo privado registrado provincial; otras coberturas periodísticas atribuyen a la actividad cerca del 25% del empleo privado registrado. La diferencia se explica probablemente por el universo considerado (directo registrado vs. directo más indirecto y efectos inducidos), pero **no está documentada con metodología pública**. Se recomienda no citar ninguna de las dos cifras sin aclarar la base de cálculo.
- **Los parámetros del “proyecto modelo de litio” también difieren entre coberturas del mismo informe CAEM-UIA.** Este documento adopta los valores publicados con mayor detalle (movimiento de suelos de 3,4 millones de m³, ~21.500 m³ de hormigón, ~3.500 t de acero estructural, ~150 km de cañerías para un proyecto de 20.000 t/año de LCE). Otras versiones periodísticas informan magnitudes sensiblemente mayores, que parecen corresponder al modelo de cobre. Ante la duda, debe consultarse el informe original.
- **El monto de la deuda a proveedores de Fiambalá varía según la fuente y el momento** (de \$70 millones informados en enero de 2025 por once proveedores, a ~\$500 millones reconocidos en el acuerdo de abril de 2025, con menciones posteriores de \$156 millones aún reclamados). Se trata de un universo abierto de reclamos, no de una cifra auditada.

Capítulo 1. Qué compra realmente una operación de litio

1.1. La escala de la oportunidad

El relevamiento conjunto del BID, la Unión Industrial Argentina y la Cámara Argentina de Empresas Mineras identificó una cartera superior a 70 proyectos mineros con necesidades de inversión por más de US\$ 50.000 millones. Más del 70% de ese monto se concentra en seis grandes desarrollos de cobre y aproximadamente un cuarto corresponde a alrededor de 16 proyectos de litio. En el segmento litífero, siete proyectos suman hoy una capacidad instalada cercana a 200.770 toneladas de LCE, con una producción efectiva de 2025 en torno a 115.000 toneladas —la diferencia se explica por procesos de puesta en marcha aún en curso— y una proyección que podría acercarse a 342.000 toneladas hacia 2033.

Ese desfase entre capacidad y producción tiene una consecuencia directa para los proveedores: **la demanda de bienes y servicios se adelanta a la producción**. Las decisiones de abastecimiento se toman antes de que la planta exporte su primer contenedor.

1.2. El proyecto modelo: dos mercados, no uno

El informe CAEM-UIA modelizó un proyecto de litio en salmuera de 20.000 toneladas anuales de LCE con los siguientes parámetros de referencia:

Dimensión	Proyecto modelo de litio (20.000 t/año LCE)
CAPEX	US\$ 500 – 600 millones
Demanda energética conectada	~13 MW
Empleo en construcción	1.000 – 1.500 personas
Empleo en operación	300 – 400 personas
Movimiento de suelos (construcción)	~3,4 millones de m³
Hormigón	~21.500 m³ (máximos de 35.000 m³)
Acero estructural	~3.500 t
Cañerías	~150 km (máximos de 250 km)
Geomembranas y geotextiles	~8,5 millones de m²
Bombas de producción	~110 unidades
Ingeniería de detalle, gerenciamiento y supervisión	450.000 – 550.000 horas-hombre

A modo de contraste, el modelo de cobre porfídico de 1 millón de toneladas anuales de concentrado requiere un CAPEX de US\$ 3.000 a 4.000 millones, unos 240 MW, hasta 9.000 trabajadores en construcción, 220.000 m³ de hormigón, más de 68.000 t de acero estructural y unos 50 millones de litros de gasoil. La comparación importa para Catamarca porque define la competencia futura: cuando

arranquen los grandes proyectos de cobre —previstos a partir de 2028— el mismo pool de empresas de movimiento de suelos, montajes y transporte especializado será disputado simultáneamente en varias provincias.

El punto analítico central es que existen dos mercados distintos, con lógicas de compra opuestas:

- **Construcción.** El bien escaso es el *tiempo*. La preocupación de la operadora es no demorar un día la puesta en marcha, porque cada día de atraso es ingreso no percibido sobre una inversión ya hundida. Esto explica el recurso a contratos EPC/EPCM y a fabricantes internacionales para equipos críticos, y explica también por qué el precio no gobierna la decisión. Es un mercado de volumen, corto y no recurrente.
- **Operación.** El bien escaso es la *continuidad*. La preocupación es que la planta no se detenga nunca. Aparece el negocio recurrente: reactivos, consumibles, repuestos, mantenimiento, servicios técnicos, transporte, catering, control de calidad. Es un mercado de menor volumen unitario pero de flujo permanente y contratos plurianuales.

El proveedor que ingresa en construcción y cumple, construye el antecedente que le permite competir en operación. El que no ingresa en la ventana de construcción difícilmente sea homologado después, porque carece de historial verificable con la operadora.

1.3. La lógica de los anillos

CAEM describe el abastecimiento minero como una estructura de cuatro anillos concéntricos: (1) las comunidades próximas a la operación; (2) el resto de la provincia; (3) el resto del país; (4) las importaciones. La razón es física antes que política: la minería está anclada al territorio.

Para Catamarca, esta lógica define con precisión dónde puede competir:

- **Anillo 1 (Antofagasta de la Sierra, Fiambalá, Tinogasta, Belén, Santa María):** servicios intensivos en presencia y respuesta rápida —transporte, movimiento de suelos, catering, alojamiento, limpieza industrial, mantenimiento básico, áridos, agua, gases industriales, seguridad, servicios ambientales de campo—. Aquí la cercanía es una ventaja real y difícil de disputar desde Buenos Aires.
- **Anillo 2 (resto de la provincia):** metalmecánica liviana, talleres, servicios profesionales, laboratorios, logística de última milla, montaje electromecánico menor, servicios de ingeniería junior.
- **Anillo 3 (resto del país):** bombas, válvulas, cañerías, estructuras, geosintéticos, química básica, módulos habitacionales. Catamarca no compite aquí de manera directa, pero **puede capturar valor asociándose** (UTE, representación técnica, servicio posventa en sitio).
- **Anillo 4 (importaciones):** equipos críticos de planta, instrumentación, tecnología de extracción directa. Sin oferta nacional relevante en el corto plazo. El relevamiento nacional detectó, por ejemplo, un único proveedor nacional identificado de carbonato de sodio (*soda ash*), insumo central del proceso.

La conclusión operativa es que **una política de proveedores catamarqueña que apunte al anillo 3 fracasará**, y que una que se limite al anillo 1 dejará sobre la mesa la parte más rentable de la cadena. El objetivo razonable es consolidar el anillo 1, profesionalizar el anillo 2 y diseñar mecanismos de asociación con el anillo 3.

Capítulo 2. La oferta catamarqueña: qué hay y qué falta

2.1. Dimensión del registro

El Registro de Proveedores de Empresas Mineras (RePEM), creado por Resolución S.E.M. N° 498/14 y administrado por la Dirección Provincial de Promoción y Responsabilidad Social Minera, pasó de 31 empresas inscriptas en 2022 a 194 a comienzos de 2025, un crecimiento superior al 500% en tres años. En el mensaje de apertura de sesiones ordinarias de 2026 se informó que el sector minero realizó compras a 229 proveedores locales por un monto cercano al medio billón de pesos en el último año.

Ese crecimiento es un dato positivo pero debe leerse con cautela por tres razones:

1. **Inscripción no es capacidad.** El RePEM acredita domicilio, antigüedad y composición societaria; no acredita capacidad técnica, certificaciones de calidad, salud y seguridad, ni solvencia financiera. Un registro de 229 firmas no equivale a 229 proveedores homologables.
2. **El monto agregado no informa sobre la composición.** Sin apertura por rubro, es imposible saber si esas compras corresponden a bienes y servicios de valor agregado o a consumos de baja complejidad (combustible, alimentos, alojamiento, fletes simples), que son los que menos encadenamiento generan.
3. **El universo empresarial provincial es pequeño y poco capitalizado.** La brecha entre el número de inscriptos y el número de empresas efectivamente contratadas en forma recurrente por las operadoras no está documentada públicamente.

2.2. Organización sectorial

La Cámara Provincial de Proveedores Mineros de Catamarca (CAPPROMIN) agrupa a las cámaras departamentales de Tinogasta, Santa María, Andalgalá y Belén y reúne a más de un centenar de empresas asociadas, articulando con el Ministerio de Minería provincial y con la Secretaría de Industria de la Nación. Es un activo institucional relevante y poco frecuente en provincias comparables. (Se advierte que en algunas comunicaciones públicas la entidad aparece mencionada como FAPROMIN, lo que sugiere una convivencia de denominaciones que conviene unificar a los fines del registro y de los convenios.)

2.3. Empleo y distribución territorial

Los datos provinciales disponibles muestran que:

- El **76,6%** de la mano de obra minera está compuesta por trabajadores locales.
- Los departamentos de Andalgalá, Belén, Santa María, Tinogasta y Antofagasta de la Sierra concentran el **47,3%** del empleo minero registrado (Belén 13,8%, Santa María 12,6%, Andalgalá 10,3%).
- Entre noviembre de 2023 y noviembre de 2025 el empleo privado provincial cayó en casi 4.000 puestos, mientras la minería aumentó su participación en la estructura productiva del 7,5% al 8,1%.

- La masa salarial mensual del empleo directo se ubicó en torno a \$10.295 millones, y la de empleados de empresas proveedoras en \$9.014 millones, con un salario promedio de \$1.734.019 en el segmento indirecto.

Desde la representación empresarial se estima que entre Antofagasta de la Sierra, Belén, Santa María y Andalgalá se concentra entre el **60% y el 70% de las contrataciones de subcontratistas** vinculados a la minería, y que cada empleo directo genera alrededor de cuatro puestos indirectos en la cadena de valor.

Lectura del conjunto: el empleo minero se localiza razonablemente bien y la masa salarial indirecta es comparable a la directa. Lo que no está probado es que el *gasto en bienes y servicios* siga la misma distribución territorial. Empleo local y compras locales son dos indicadores distintos, y la provincia mide con mucho mayor precisión el primero que el segundo.

Capítulo 3. El marco normativo: fortaleza aparente, fragilidad estructural

3.1. El andamiaje provincial

El régimen catamarqueño de contenido local se compone de tres piezas:

- **Resolución S.E.M. N° 278/13** (modificada por la N° 520/14): establece el reporte socioeconómico bimestral de las empresas mineras, incluyendo la totalidad de las compras efectuadas.
- **Resolución S.E.M. N° 498/14**: crea el RePEM y establece, en su artículo 4°, que la cantidad total de contrataciones anuales de obras, servicios y compras de bienes o insumos a proveedores inscriptos **no deberá ser inferior al 70% del total de contrataciones con proveedores**. Su artículo 5° fija los requisitos de inscripción: domicilio real y legal en la provincia con antigüedad no menor a dos años, asiento principal de los negocios dentro de los límites provinciales, participación societaria local del 50% y una nómina donde al menos el 70% de los empleados profesionales, técnicos y administrativos sean originarios o residentes de Catamarca con dos años de antigüedad.
- **Incorporación a la Declaración de Impacto Ambiental (DIA)**: las exigencias se trasladan como obligaciones del concesionario en las resoluciones de aprobación ambiental, y su control queda a cargo de la Dirección Provincial de Promoción y Responsabilidad Social Minera, con facultades de auditoría *in situ* y con intervención de la División Policía Minera.

Existe además la **Ley provincial N° 5038, “Compre y Contrate Preferentemente Catamarqueño”** (con decretos reglamentarios N° 1122/01 y 445/02), que introduce factores de ponderación de insumos locales en la evaluación de ofertas. Es importante precisar su alcance: **la Ley 5038 rige las contrataciones del Estado provincial, no las compras privadas de las operadoras mineras**. El régimen aplicable a estas últimas es el de resoluciones ministeriales incorporadas a la DIA.

3.2. La colisión con el RIGI

El Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones introduce cuatro definiciones que erosionan el esquema provincial:

1. **“Proveedor local” significa nacional, no provincial**. La reglamentación (Anexo I del Decreto N° 749/2024) define como proveedor local a la persona humana con domicilio fiscal en el país o a la persona jurídica constituida y domiciliada en el país. Una empresa de Buenos Aires o Santa Fe computa para el RIGI exactamente igual que una de Belén.
2. **El piso es del 20% y sólo alcanza bienes y obras**. El compromiso mínimo del Vehículo de Proyecto Único (VPU) equivale al 20% del monto de inversión destinado al pago de proveedores, tanto en construcción como en operación, y **excluye los servicios** —justamente el segmento donde la oferta catamarqueña es más fuerte—. No se computa lo provisto por empresas vinculadas al VPU, salvo que se trate de proveedor único.
3. **La condicionalidad de mercado**. El compromiso rige siempre que exista oferta disponible y en condiciones de mercado de precio y calidad. El régimen declara además inaplicable toda norma que obligue al VPU a adquirir insumos de proveedores nacionales en condiciones menos favora-

bles que las de mercado, dejando a salvo expresamente la facultad provincial de fomentar políticas de contratación de proveedores locales **en condiciones de mercado**.

4. **Restricciones a las jurisdicciones adherentes.** Las provincias que adhieren no pueden imponer nuevos gravámenes a los VPU, y toda norma o vía de hecho contraria puede ser declarada nula.

Consecuencia jurídica práctica: el 70% catamarqueño no desaparece, pero deja de ser un cupo exigible en términos absolutos y se convierte en una meta condicionada a que el proveedor local ofrezca precio, calidad y disponibilidad equivalentes. La discusión se desplaza del cumplimiento formal a la **prueba técnica de equivalencia**, y hoy la provincia no tiene un procedimiento reglado para producir esa prueba.

Consecuencia práctica adicional: paradójicamente, los planes de desarrollo de proveedores presentados por los propios VPU catamarqueños comprometen porcentajes muy superiores al mínimo legal. El proyecto Fénix (Minera del Altiplano, del grupo Rio Tinto), aprobado por Resolución N° 431/2026 para su Expansión Fase 1B, comprometió el 60% de su inversión en proveedores locales. El proyecto de la sucursal dedicada de LIEX S.A. (Zijin) en el Salar Tres Quebradas, incorporado por Resolución N° 1153/2026 con adhesión formal del 3 de julio de 2026, comprometió el 60,26% del monto destinado a bienes, servicios y obras de infraestructura. **Esos compromisos son voluntarios, están expresados sobre el universo “nacional” y, hasta donde surge de la información pública, no tienen apertura provincial ni mecanismo de verificación provincial.** Allí hay un espacio de política concreto: convertir esos compromisos en metas territorializadas y auditables.

3.3. El horizonte del “Súper RIGI”

Al 3 de septiembre de 2026, el proyecto conocido como Súper RIGI —que eleva el umbral de inversión a US\$ 1.000 millones y flexibiliza la obligatoriedad estricta del 20% de compras locales— cuenta con media sanción de la Cámara de Diputados (obtenida el 24 de junio de 2026) y se encuentra trabado en el Senado, con la cláusula de compra nacional como uno de los puntos de mayor resistencia de los bloques provinciales y con modificaciones que forzarían una segunda revisión en Diputados. El desenlace es incierto y debe ser monitoreado: si la flexibilización prospera, la capacidad provincial de exigir contenido local por vía normativa se reduce todavía más y la política deberá apoyarse casi enteramente en instrumentos de fomento y en la negociación caso por caso.

3.4. Los modelos comparados

Tres provincias resolvieron el mismo problema de tres maneras distintas:

	Catamarca	San Juan	Santa Cruz
Instrumento	Resoluciones S.E.M. incorporadas a la DIA	Ley de Desarrollo Local Minero (sancionada julio 2026)	Ley con cupos rígidos
Empleo local	70%	Meta del 80%, progresiva	90% (antes 70%)
Compras locales	70% de las contrataciones a inscriptos en Re-PEM	Meta del 60% del monto anual, sujeta a oferta competitiva	No inferior al 50% del monto anual
Mecanismo	Cupo + auditoría	Planes con metas progresivas, reporte público, justificación técnica ante incumplimiento, incentivos	Cupo obligatorio
Registro	RePEM	RE.PRO.MIN (público y digital) + Matriz Social de indicadores públicos	Registro provincial
Definición de "local"	Domicilio + antigüedad + composición societaria	Distingue proveedor de comunidad, de municipio y del resto de la provincia	Domicilio provincial

El modelo sanjuanino es el más compatible con el RIGI porque **sustituye la obligación por la obligación de planificar, medir y rendir cuentas**, y porque desagrega el concepto de "local" en anillos, resolviendo la tensión entre la comunidad de influencia directa y el resto de la provincia —tensión que en Catamarca aparece con nitidez entre Fiambalá y la capital, o entre Antofagasta de la Sierra y Belén—. El modelo santacruceño, en cambio, es señalado por las operadoras como el ejemplo de rigidez que desalienta inversión, y es el más expuesto a impugnación bajo el marco del RIGI.

Desde la propia representación empresarial catamarqueña se ha propuesto un esquema 70/30 y, en paralelo, se ha señalado la necesidad de **precisar la definición de proveedor local**, de modo que comprenda no sólo a la persona física o jurídica radicada en la provincia sino también a la alianza estratégica entre una empresa nacional de mayor porte y un socio local. Es una observación técnicamente correcta: sin esa apertura, el cupo empuja a la simulación (empresas de fachada con domicilio provincial) en lugar de a la asociación productiva real.

Capítulo 4. Taxonomía de las barreras de entrada

Se identifican siete familias de barreras. Se presentan ordenadas por severidad estimada para el caso catamarqueño.

B1. Barreras financieras y de escala

Es la barrera más citada y la más difícil de sortear individualmente.

- **Capital de trabajo.** Un contrato minero exige financiar materiales, nómina, combustible y logística antes de facturar, y luego esperar el ciclo de pago. Para una firma con facturación anual de unos pocos cientos de millones de pesos, un solo contrato puede exceder su capacidad de fondeo.
- **Plazos de cobro.** Los ciclos de pago de la industria son largos y, en cadena de subcontratación, se acumulan. El costo financiero implícito no está incorporado en los precios ofertados por proveedores pequeños.
- **Garantías, seguros y cauciones.** Pólizas de caución, seguros de responsabilidad civil con sumas aseguradas elevadas, seguros de carga en zona de altura y garantías de cumplimiento son requisitos de admisión que muchas PyMEs no pueden constituir.
- **Sostenimiento de inventarios.** El requisito de disponibilidad inmediata de repuestos y consumibles implica inmovilizar stock.
- **Salto de escala.** La demanda simultánea de varios proyectos puede exceder la capacidad instalada del proveedor, y crecer sin perder calidad requiere inversión previa a la facturación.

Fundar describió esta situación como una cancha inclinada: la estructura de las cadenas, la concentración de compradores y las exigencias financieras favorecen sistemáticamente al proveedor grande y ya establecido. En Catamarca esta barrera se agrava porque el sistema financiero provincial tiene escasa experiencia en evaluación de riesgo de contratos mineros y porque el crédito a PyMEs en el país opera con tasas y plazos poco compatibles con proyectos de inversión de mediano plazo.

B2. Barreras de homologación, certificación y estándares

Es la brecha entre **capacidad industrial** y **capacidad certificada para vender**.

- Sistemas de gestión de calidad, ambiente y seguridad y salud ocupacional (familias ISO 9001, 14001 y 45001) exigidos como condición de admisión a los registros corporativos de proveedores.
- Homologación de la empresa en las plataformas de compra de cada operadora, con auditorías documentales y, en muchos casos, visitas a planta.
- **Homologación de puestos de trabajo y de equipamiento**, no sólo de la empresa: personal habilitado para trabajo en altura geográfica, espacios confinados, izaje, trabajo eléctrico; equipos con certificados de calibración y mantenimiento vigente.
- Requisitos crecientes de **trazabilidad y sostenibilidad** en la cadena de suministro, derivados de los compromisos de las casas matrices y de los marcos regulatorios de los mercados de destino.

- Documentación laboral y previsional impecable, con auditorías de cumplimiento de convenio colectivo, ART y aportes.

El costo de homologación es fijo y no escala: representa un porcentaje enorme de la facturación de una empresa pequeña y marginal para una grande. Este es el mecanismo técnico por el cual la barrera de entrada se vuelve estructural.

B3. Barreras de información y acceso al comprador

El diagnóstico de Fundar es que la asimetría es **bilateral**: ni los grandes compradores conocen del todo las capacidades del entramado industrial argentino, ni buena parte de ese entramado sabe cómo venderle a estas cadenas, dónde entrar y con qué producto.

Traducido a Catamarca:

- Ausencia de **cronogramas anticipados de compra** publicados por las operadoras. El proveedor se entera de la licitación cuando ya está definida la especificación.
- **Los EPC/EPCM actúan como filtro.** En construcción, quien compra no es la minera sino el contratista principal, muchas veces internacional, con su propio panel de proveedores preexistente. La política provincial dialoga con la operadora, pero la decisión de compra está un escalón más abajo.
- Desconocimiento de la especificación técnica: qué norma aplica, qué ensayo se exige, qué certificado acompaña la entrega.
- Ausencia de un catálogo público y buscable de capacidades locales. El RePEM es un registro administrativo, no un directorio comercial con búsqueda por rubro, capacidad y certificación.

B4. Barreras técnico-productivas

- La minería demanda **soluciones a medida más que commodities**. Eso exige capacidad de ingeniería propia, no sólo capacidad de fabricación.
- Existe una franja de bienes —maquinaria pesada, equipos críticos de planta, instrumentación, tecnología de extracción directa— sin oferta nacional suficiente. La discusión realista no es sustituirlos, sino **ingresar a su cadena de valor** vía repuestos, partes de desgaste, mantenimiento y servicio autorizado, lo que requiere acceso a información técnica, licencias y homologaciones del fabricante original.
- El proceso evaporítico del litio se asemeja en varios aspectos más a una industria química que a la minería metalífera tradicional. Ello desplaza la demanda hacia geomembranas, *piping*, bombas, reactivos y control de procesos —competencias que el entramado catamarqueño, formado alrededor de la minería metalífera y la construcción vial, no desarrolló históricamente—.
- La lógica de **cercanía productiva**: el camino de menor resistencia no es fabricar lo que la mina necesita, sino identificar qué se fabrica ya en la provincia que esté a pocos pasos técnicos de una especificación minera.

B5. Barreras logísticas y de operación en altura

Esta familia de barreras es específica de la Puna y constituye simultáneamente la mayor **desventaja de costo** y la mayor **ventaja competitiva potencial** del proveedor catamarqueño.

Del lado de la desventaja:

- Operación sostenida por encima de los 3.500–4.700 m.s.n.m., con pérdida de potencia de los motores, mayor desgaste de componentes, requerimientos de aclimatación del personal y protocolos médicos.
- Estacionalidad severa: nevadas, viento blanco, cierres de paso, crecidas estivales.
- Distancias extensas sobre red no pavimentada, con impacto directo sobre costo de mantenimiento de flota y sobre tiempos de ciclo.
- Ausencia o intermitencia de comunicaciones, energía y servicios de emergencia en tramos largos.
- Costos de seguro más elevados y menor disponibilidad de coberturas para operación en alta montaña.

Del lado de la ventaja: el conocimiento del territorio, de las dificultades logísticas y de los actores locales es, según el propio relevamiento industrial nacional, una oportunidad de diferenciación frente a proveedores externos. La capacidad de entregar rápido, reparar en sitio y sostener servicio posventa inmediato vale más que un diferencial de precio cuando el costo de la parada es alto.

Estado de la infraestructura habilitante. La provincia ejecuta la pavimentación de la Ruta Provincial N° 43, con un proyecto integral de 112 km entre la Villa de Antofagasta de la Sierra y el límite con Salta; la Sección I, de 60,3 km, registraba un avance del 15% a comienzos de 2026. La obra se financia con un esquema mixto que incorpora aportes extraordinarios de operadoras canalizados a través del Fideicomiso Fondo Fiduciario de Regalías Mineras —entre ellos un aporte de US\$ 250.000 de Galan Litio— y se suma a la pavimentación previamente completada del tramo Villa Vil–Cuesta de Randolph. Existen además compromisos de un consorcio de operadoras por obras viales y de transmisión eléctrica en la zona, y avanza la discusión del corredor que vincula Antofagasta de la Sierra con San Antonio de los Cobres.

Cada kilómetro pavimentado reduce el costo de transporte, extiende la vida útil de la flota y —punto habitualmente omitido— **reduce la barrera de entrada del transportista pequeño**, cuyo modelo de negocio no soporta la reposición acelerada de equipos que impone el camino de ripio de altura.

Barreras regulatorias propias del transporte. Al conjunto anterior se suman requisitos que el transportista catamarqueño debe satisfacer para calificar: habilitaciones jurisdiccionales (provinciales e interjurisdiccionales), inscripción en registros nacionales, revisiones técnicas, licencias de conducir con categorías específicas, pólizas con sumas aseguradas acordes a la carga, y —crecientemente— **estándares corporativos de seguridad vial que exceden la exigencia normativa**: sistemas de gestión de fatiga, telemetría, límites de jornada, protocolos de conducción en altura, planes de respuesta a emergencias. Estos estándares son un filtro de admisión más severo que cualquier requisito de precio.

Aquí opera una asimetría que merece atención de política: cuando el estándar de seguridad se define exclusivamente en el ámbito privado de cada operadora, cada transportista debe acreditarlo por separado ante cada cliente, multiplicando el costo de homologación. Un **piso público, verificable y común** —como el que provee el Régimen Provincial de Información y Seguridad del Transporte Minero (SGTM)— tiene la capacidad de invertir esa lógica: convertir el cumplimiento regulatorio en un activo comercial reconocible por todas las operadoras, en lugar de en un costo repetido.

B6. Barreras institucionales y contractuales

Es la barrera menos discutida y, en el caso catamarqueño, la mejor documentada empíricamente.

- **El riesgo de crédito se concentra en el eslabón más débil.** El proveedor local rara vez contrata con la operadora: contrata con un contratista, que a su vez contrata con la operadora. Cuando el contratista se retira del proyecto, la deuda queda huérfana.
- **Debilidad instrumental.** El conflicto de Fiambalá mostró que buena parte de los reclamos no pudo acreditarse por falta de contratos, órdenes de compra o remitos. Varios proveedores no alcanzaron a cobrar por no haber presentado en tiempo la documentación respaldatoria. La informalidad documental del proveedor pequeño es, en sí misma, una barrera.
- **Ausencia de solidaridad contractual efectiva.** La operadora sostuvo no mantener deudas con contratistas y subcontratistas, atribuyendo la responsabilidad a cada empresa. La solución alcanzada —asistencia legal para formalizar reclamos y aceptación de cesiones de crédito— fue negociada, no normativa.
- **Definición imprecisa de “proveedor local”,** que habilita tanto la exclusión de asociaciones legítimas como la admisión de radicaciones formales sin sustancia productiva.
- **Fiscalización enfocada en empleo más que en compras.** Las auditorías provinciales documentadas —como la iniciada en septiembre de 2025 sobre el proyecto Fénix— verifican prioritariamente el porcentaje de mano de obra catamarqueña; el control del porcentaje de compras es menos visible y sus resultados no se publican de manera sistemática.

B7. Barreras de capital humano y de gestión empresarial

- Escasez de perfiles técnicos con experiencia minera en la propia empresa proveedora. Una estrategia efectiva señalada por Fundar es incorporar ingenieros provenientes de la minería o del sector hidrocarburífero a la estructura de la PyME.
 - Necesidad de profesionalizar la gestión: costeo, control de calidad documentado, gestión de compras, planificación de la producción, área comercial técnica.
 - Requerimiento de **invertir antes de facturar.** La PyME que se vuelve creíble para el comprador es la que apuesta primero. Esa asimetría temporal —invertir hoy contra un contrato incierto mañana— es exactamente el punto donde el instrumento público de apoyo tiene mayor retorno.
 - Competencia por el talento con la propia operadora: el técnico formado por el proveedor local migra al empleo minero directo, con salarios que la PyME no puede igualar.
-

Capítulo 5. Dos ecosistemas, dos resultados: Antofagasta de la Sierra y Fiambalá

La provincia no tiene un problema de proveedores: tiene dos situaciones distintas que requieren respuestas distintas.

5.1. Salar del Hombre Muerto — Antofagasta de la Sierra

Es el distrito con mayor trayectoria. La operación de Fénix (Minera del Altiplano, Rio Tinto) lleva décadas y generó un tejido de contratistas y proveedores con relación estabilizada, prácticas de auditoría instaladas y programas de capacitación. La expansión Fase 1B, aprobada bajo RIGI, aporta 9.500 toneladas adicionales de capacidad con una inversión de US\$ 530 millones, 504 empleos proyectados en operación y exportaciones estimadas en torno a US\$ 165 millones anuales. En el mismo salar operan Galan Lithium —cuya planta Hombre Muerto Oeste, de 12.000 t/año, entró en operación el 1 de abril de 2026— y POSCO con Sal de Oro.

Aquí la agenda es de **sofisticación**: mover proveedores del anillo 1 desde servicios generales hacia mantenimiento especializado, metalmecánica, servicios ambientales y logística técnica; y capturar la demanda recurrente de operación con contratos plurianuales.

5.2. Salar Tres Quebradas — Fiambalá y Tinogasta

Es un distrito de incorporación reciente, con un operador de origen chino (LIEX S.A., del grupo Zijin) y una comunidad sin trayectoria previa de relación con la gran minería. La secuencia documentada es ilustrativa:

- **Octubre de 2024:** proveedores de Fiambalá presentan reclamos por deudas de contratistas.
- **Enero de 2025:** la Cámara Económica local informa una deuda de \$70 millones correspondiente a once proveedores que formalizaron su reclamo, estimando un universo mayor no presentado. La operadora acuerda tomar la deuda contra presentación de documentación respaldatoria y cobrarla luego a las contratistas.
- **Enero-abril de 2025:** el monto reclamado escala a unos \$500 millones. Se acuerda un mecanismo de cesión de crédito y se firma un acuerdo de pago ante escribano público. Parte del reclamo no prospera por falta de documentación respaldatoria.
- **Abril de 2025:** empresarios locales denuncian públicamente la baja contratación de proveedores de la zona, incluyendo rubros elementales.
- **Octubre de 2025:** persisten reclamos por deuda y conflictividad laboral.
- **Febrero de 2026:** cámaras de Tinogasta y Fiambalá solicitan la intervención del Gobierno provincial por incumplimiento del cupo del 70%.
- **Abril de 2026:** en una reunión mediada por el gobernador se obtienen compromisos iniciales: designación de un interlocutor permanente, realización de una parte de las compras en la zona y agenda de reuniones con entidades financieras para el acceso al crédito. Se documenta el reclamo por la importación de insumos de bajísima complejidad y por el impacto de las tarifas eléctricas.

cas sobre el comercio local. La plantilla del proyecto se informa en el orden de 620 a 630 personas.

- **Julio de 2026:** el proyecto obtiene adhesión al RIGI con un compromiso de contratación local del 60,26%.

Lecciones que este caso deja para el diseño de política:

1. El cupo del 70% no fue autoejecutable. Se activó por conflicto social y mediación política, no por fiscalización administrativa.
 2. La deuda se generó en el eslabón contratista, y la única herramienta disponible fue negociar la asunción voluntaria por parte de la operadora.
 3. La informalidad documental del proveedor local le costó dinero efectivo.
 4. La ausencia de un interlocutor único y de un canal formal de compras retrasó tres años la construcción de la relación comercial.
 5. Un compromiso RIGI del 60,26% expresado en términos nacionales convive con un conflicto local por incumplimiento del 70% provincial. **Ambas cosas pueden ser simultáneamente ciertas**, y esa es exactamente la definición del problema.
-

Capítulo 6. Dónde puede competir Catamarca: matriz de nichos

Se propone la siguiente priorización, cruzando probabilidad de captura con valor agregado.

Prioridad alta — captura probable en el corto plazo (anillo 1, etapa de construcción y operación)

Rubro	Condición habilitante crítica
Movimiento de suelos y obras civiles menores	Flota, capital de trabajo, certificación de seguridad
Transporte de cargas y de personal en altura	Habilitaciones, gestión de fatiga, telemetría, seguros
Áridos, hormigón elaborado y provisión de agua industrial	Localización, habilitación ambiental
Catering, alojamiento y servicios de campamento	Habilitación bromatológica, estándares HSE
Mantenimiento vial e hídrico de accesos	Contrato marco plurianual
Servicios ambientales de campo (monitoreo, muestreo)	Personal técnico certificado
Limpieza industrial y gestión de residuos	Habilitaciones ambientales y transporte de residuos
Gases industriales, agua envasada, consumibles básicos	Escala mínima y continuidad de abastecimiento

Prioridad media — requieren inversión y asociación (anillos 1 y 2)

Rubro	Condición habilitante crítica
Talleres de mantenimiento mecánico e hidráulico	Homologación del fabricante original, instrumental
Metalmecánica liviana, estructuras y soportería	Certificación de soldadura y ensayos, ingeniería
Montaje electromecánico e instrumentación	Personal habilitado, antecedentes verificables
Instalación y soldadura de geosintéticos	Certificación de procedimiento y personal
Laboratorios de análisis y control de calidad	Acreditación de métodos
Ingeniería de detalle y gerenciamiento de obra	Plantel profesional, software, antecedentes
Servicios informáticos, telemetría y conectividad	Capacidad de soporte en sitio

Prioridad estratégica — sólo vía asociación con el anillo 3

Rubro	Modalidad recomendada
Bombas, válvulas y <i>piping</i>	Representación técnica + servicio posventa local
Módulos habitacionales	UTE con fabricante nacional + montaje local
Reactivos e insumos químicos	Logística, almacenamiento y fraccionamiento local
Partes de desgaste y repuestos	Acuerdo de licencia o servicio autorizado

Advertencia estratégica: el rubro con mayor riesgo de saturación simultánea es el de movimiento de suelos, montajes y transporte especializado. Si la ventana de construcción de varios proyectos coincide —escenario probable a partir de 2028 con la entrada del cobre en San Juan y Catamarca—, la demanda puede crecer más rápido que la capacidad provincial, y el excedente será capturado por empresas extraprovinciales con flota disponible. **La decisión de inversión de los proveedores catamarqueños debe tomarse antes de que la demanda se manifieste, no cuando se manifiesta.**

Capítulo 7. Recomendaciones de política

Las medidas se ordenan por horizonte de implementación. Todas suponen coordinación entre el Ministerio de Integración Regional, Logística y Transporte, el Ministerio de Minería, el Ministerio de Hacienda y Obra Pública, CAPPROMIN y las operadoras.

Horizonte inmediato (0–6 meses)

R1. Publicar el cronograma anticipado de compras. Acordar con cada operadora la publicación semestral de un plan de compras indicativo, con rubro, volumen estimado, especificación técnica de referencia y ventana temporal. Sin anticipación no hay inversión posible del proveedor. Es la medida de menor costo fiscal y mayor impacto potencial.

R2. Convertir el RePEM en un catálogo de capacidades. Migrar del registro administrativo al directorio público, buscable por rubro, capacidad instalada, certificaciones vigentes y antecedentes verificables. Incorporar campos de certificación (calidad, ambiente, seguridad y salud ocupacional) y actualización obligatoria anual.

R3. Territorializar los compromisos RIGI. Solicitar formalmente a los VPU con adhesión aprobada (Fénix y LIEX) la apertura provincial y departamental de sus planes de desarrollo de proveedores, y establecer un reporte de avance semestral ante la autoridad provincial. Los porcentajes comprometidos (60% y 60,26%) son un punto de partida negociado, no un techo.

R4. Protocolo de contratación en cadena. Exigir, como condición incorporada a la DIA y a los convenios de infraestructura, que todo contratista principal registre ante la autoridad provincial la nómina de subcontratistas y proveedores locales contratados, con montos y estado de pago. El objetivo no es intervenir el contrato privado sino **hacer visible la deuda antes de que se vuelva incobrable**.

R5. Estandarizar la documentación comercial mínima. Programa de asistencia —a través de CAPPROMIN y las cámaras departamentales— para que todo proveedor local opere con orden de compra, remito conformado y factura conciliada. El caso Fiambalá demostró que la informalidad documental tiene un costo directo y cuantificable.

Horizonte corto (6–18 meses)

R6. Instrumento de liquidez sobre facturas mineras. Diseñar, con el Fondo Fiduciario de Regalías Mineras, el CFI y la banca provincial, una línea de descuento de facturas y certificados con aval de las operadoras adheridas al RIGI. La Mesa del Litio ya avanza en fondos de garantía regionales para PyMEs proveedoras; la contribución provincial diferencial debería ser el **descuento de facturas conformadas**, que ataca el problema de capital de trabajo sin generar endeudamiento de largo plazo.

R7. Homologación colectiva por rubro. Financiar procesos de certificación agrupada (calidad, ambiente, seguridad y salud ocupacional) para conjuntos de empresas del mismo rubro, con costo compartido y auditor único. Reduce el costo fijo unitario de la barrera B2, que es el mecanismo principal de exclusión de la pequeña empresa.

R8. Régimen provincial de UTE para contratos mineros. Marco simplificado y ventanilla única para la constitución de uniones transitorias entre empresas locales, y entre empresas locales y firmas del

anillo 3, con reconocimiento explícito de la UTE como “proveedor local” cuando la participación provincial supere un umbral definido (por ejemplo, 30% o 50%). Esta figura ya opera en la provincia y necesita marco, no invención.

R9. Reconocer el SGTm como estándar habilitante del transporte minero. El Régimen Provincial de Información y Seguridad del Transporte Minero establece un piso verificable de condiciones de seguridad, jornada y gestión de fatiga para el transporte afectado a la actividad. Se propone: (i) acordar con las operadoras el reconocimiento del cumplimiento del SGTm como equivalente parcial a sus propios requisitos corporativos de homologación de transportistas; (ii) emitir una constancia provincial de cumplimiento con vigencia y verificación periódica; y (iii) vincular esa constancia al RePEM. El efecto buscado es doble: elevar el estándar de seguridad vial en los corredores de la Puna y, simultáneamente, **reducir el costo de acreditación del transportista catamarqueño frente a cada cliente**, convirtiendo el cumplimiento normativo en ventaja competitiva en lugar de en carga administrativa.

R10. Programa de reconversión con anclaje en Vaca Muerta. Replicar, con el CFI y ProPymes, la metodología de diagnóstico empresa por empresa y acompañamiento técnico que permitió a firmas metalmecánicas del centro del país reconvertirse hacia hidrocarburos. La transferencia no es automática: la minería tiene procesos, estándares y ciclos de compra propios, y el aprendizaje debe organizarse.

Horizonte medio (18–36 meses)

R11. Ley provincial de desarrollo local minero. Elevar el régimen del rango de resolución al de ley, con una arquitectura compatible con el RIGI: metas progresivas de empleo y compras en lugar de cupos rígidos; obligación de las operadoras y contratistas principales de presentar planes de desarrollo de proveedores con reporte público; **obligación de justificación técnica documentada cuando no se alcance la meta** (que es el mecanismo que efectivamente traslada la carga de la prueba a la operadora); definición de proveedor local desagregada en comunidad de influencia, departamento y provincia; reconocimiento de las UTE; e incentivos —no sólo sanciones— para las empresas que cumplan. El proyecto sanjuanino sancionado en julio de 2026 ofrece un texto base probado y consensuado con cámaras empresarias.

R12. Observatorio provincial de la cadena de valor minera. Plataforma pública de indicadores, alimentada por el reporte socioeconómico ya vigente (Resolución S.E.M. N° 278/13 y modificatoria), con apertura por rubro, departamento, etapa del proyecto y tamaño de empresa. Hoy la provincia mide empleo con razonable precisión y compras con muy poca. Sin medición no hay política verificable, ni defensa técnica frente a una eventual impugnación del régimen local.

R13. Formación técnica anticipada. Articular con escuelas técnicas, la Universidad Nacional de Catamarca y los institutos de formación profesional una oferta orientada a las competencias efectivamente demandadas: soldadura certificada, instalación de geosintéticos, mantenimiento hidráulico, instrumentación, operación de equipos en altura, gestión de calidad documentada. La formación debe anticipar la demanda por 18 a 24 meses, que es el plazo de maduración de un técnico habilitado.

Capítulo 8. Sistema de indicadores propuesto

Para evaluar el avance con independencia del ciclo político, se propone el siguiente tablero mínimo, de publicación semestral:

Indicador	Unidad	Apertura mínima
Compras a proveedores catamarqueños / compras totales	% del monto	Por operadora y por etapa
Compras a proveedores del departamento de influencia	% del monto	Por departamento
Composición de las compras locales	% por rubro	Bienes / servicios / obras
Proveedores locales con al menos un contrato en el período	Nº de empresas	Por departamento y tamaño
Proveedores locales con certificación vigente	Nº y % del RePEM	Por norma certificada
Antigüedad promedio de la relación comercial	Meses	Por operadora
Plazo medio de pago a proveedores locales	Días	Operadora y contratista principal
Deuda vencida declarada con proveedores locales	Monto	Por eslabón contractual
Empleo en empresas proveedoras locales	Puestos registrados	Por departamento
Transportistas habilitados bajo SGTm con contrato activo	Nº de empresas y unidades	Por corredor

Los tres indicadores más informativos —y los que hoy no existen— son la **composición** de las compras locales, el **plazo medio de pago** y la **deuda vencida por eslabón**. Sin ellos, “70% de compras locales” es un número que no describe ninguna realidad económica verificable.

Capítulo 9. Conclusiones

1. **El problema no es la ausencia de demanda ni la ausencia de norma. Es la ausencia de infraestructura institucional que conecte una con otra.** Catamarca tiene registro, cámara, cupo, autoridad de aplicación y auditorías. Lo que no tiene es cronograma anticipado de compras, catálogo de capacidades, instrumento de liquidez, esquema de homologación colectiva ni medición de composición del gasto.
 2. **El cupo del 70% cumplió una función histórica y hoy es insuficiente e inseguro.** Insuficiente porque no distingue entre comprar combustible localmente y fabricar localmente. Inseguro porque su rango normativo es débil frente a un régimen federal que declara inaplicable toda obligación de comprar fuera de condiciones de mercado. El camino no es abandonar la exigencia sino **rediseñarla como obligación de planificar, medir, justificar y rendir cuentas**, con rango de ley.
 3. **La barrera decisiva es financiera y de homologación, no técnica.** Existe una base productiva local capaz de abastecer una porción significativamente mayor de la demanda. Lo que falta es la capacidad de acreditar esa capacidad y de financiar el ciclo de trabajo. Ambas cosas tienen solución de política conocida y costo fiscal acotado.
 4. **La ventana temporal es corta.** Las decisiones de abastecimiento se toman antes de que la mina produzca. Con tres proyectos de litio bajo RIGI, la expansión de Fénix en ejecución, la puesta en marcha de Hombre Muerto Oeste y la construcción de 3Q, la etapa de mayor demanda de bienes y obras transcurre ahora. Un proveedor no homologado en 2026 y 2027 difícilmente lo esté en 2029.
 5. **El eslabón contractual intermedio debe ser regulado en su transparencia, no en su contenido.** No corresponde al Estado provincial fijar precios ni imponer contrapartes. Sí corresponde exigir que la cadena de contratación sea visible, que las deudas sean rastreables y que la documentación mínima exista. Es la lección más concreta y menos costosa que dejó Fiambalá.
 6. **El transporte y la logística son el punto de intersección entre la política de proveedores, la política de seguridad vial y la política de infraestructura.** Es el rubro donde la ventaja territorial catamarqueña es más defendible, donde el riesgo de saturación por demanda simultánea es más alto, y donde un estándar público bien diseñado puede reducir el costo de entrada en lugar de aumentarlo.
-

Fuentes consultadas

Normativa

- Ley N° 27.742 (Bases y Puntos de Partida para la Libertad de los Argentinos), Título VII — Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones.
- Decreto N° 749/2024, Anexo I — reglamentación del RIGI (definición de proveedor local, arts. 47, 49 y 51).
- Resolución del Ministerio de Economía N° 431/2026 — adhesión al RIGI del proyecto Fénix, Expansión Fase 1B (Minera del Altiplano S.A.).
- Resolución del Ministerio de Economía N° 1153/2026 — adhesión al RIGI de la sucursal dedicada de LIEX S.A., Salar Tres Quebradas.
- Resolución S.E.M. Catamarca N° 278/13, modificada por N° 520/14 — reporte socioeconómico de empresas mineras.
- Resolución S.E.M. Catamarca N° 498/14 — creación del Registro de Proveedores de Empresas Mineras (RePEM), arts. 4° y 5°. Portal de Legislación Minera de Catamarca: <https://legislacionminera.catamarca.gob.ar/legislacion/consulta/60>
- Ley provincial N° 5038 “Compre y Contrate Preferentemente Catamarqueño” y Decretos reglamentarios N° 1122/01 y 445/02.
- Digesto Jurídico de Catamarca: <https://digesto.catamarca.gob.ar>
- Proyecto de ley “Súper RIGI” — media sanción de la Cámara de Diputados de la Nación, 24 de junio de 2026; en tratamiento en el Senado al 3 de septiembre de 2026.
- Ley de Desarrollo Local Minero de San Juan, aprobada por la Cámara de Diputados provincial en julio de 2026: <https://diputadossanjuan.gob.ar>

Informes técnicos

- BID – UIA – CAEM, *Proveedores Mineros en Argentina: escenarios y proyecciones de desarrollo* (presentado en la sede del CFI, agosto de 2026).
- CFI – ProPymes – Fundar, estudio sobre oportunidades de reconversión e inserción competitiva de PyMEs en cadenas de valor minera y de hidrocarburos (agosto de 2026).
- CEPAL, *Políticas de fomento productivo para el desarrollo de sectores intensivos en recursos naturales: la experiencia del Programa Nacional de Minería Alta Ley*: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/43429>
- CEPAL, *Perspectivas de desarrollo de las cadenas de valor relacionadas con el litio en Chile y América del Sur*: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/80397>
- CEPAL, estudios sobre gobernanza de clústeres mineros (Chile, Perú, Australia).
- Consejo Minero (Chile) / Instituto de Políticas Públicas UCN, diagnóstico de compra local en la Región de Antofagasta (agosto de 2026), como referencia comparada de medición.

Prensa y comunicación institucional

- Ámbito, “Minería: la oportunidad de oro para las pymes locales está en los proveedores y la demanda que viene” (18/08/2026): <https://www.ambito.com/energia/mineria-la-oportunidad-oro-las-pymes-locales-esta-los-proveedores-y-la-demanda-que-viene-n6312224>
- Bloomberg Línea, “Provincias argentinas negocian con mineras por proveedores locales tras RIGI y ley de glaciares” (21/05/2026).
- Infobae, cobertura de las adhesiones al RIGI de Fénix y LIEX (2026) y del tratamiento parlamentario del Súper RIGI.
- Perfil / Catamarca Actual / Fuerza Minera, detalle de la Resolución N° 1153/2026 y del plan de desarrollo de proveedores del proyecto 3Q.
- Panorama Minero, cobertura de la Mesa del Litio y de la pavimentación de la Ruta Provincial N° 43.
- El Esquiú, Inforama y El Inversor Energético & Minero, cobertura del conflicto de proveedores de Fiambalá (2024-2026).
- Página/12, “Litio en Catamarca: el derrumbe social” (27/10/2025).
- Minería & Desarrollo y Salta Mining, evolución del RePEM y auditorías provinciales.
- El Ancasti, declaraciones de la Cámara de Empresarios Mineros sobre distribución territorial de subcontrataciones (13/05/2026).
- Portal CAPPROMIN: <https://cappromin.com.ar>

Documento elaborado con información pública disponible al 3 de septiembre de 2026. Las cifras señaladas como discrepantes en la nota metodológica deben verificarse contra las fuentes primarias antes de su uso en instrumentos normativos o comunicaciones oficiales.