

ACTA DE CIERRE MESA FINAL DE CONCERTACION SECTOR “COMERCIO E INDUSTRIA” SUBSECTOR COMERCIO PDES 2030

En la ciudad de Salta a los 27 días del mes de marzo de 2012, se reúnen los integrantes de la Mesa de Concertación Final del Sector Tecnología, convocada en el marco del Plan de Desarrollo Estratégico de Salta - PDES 2030 y presidida por el coordinador del Sector Lic. Abel Fernandez Castro, en presencia del Coordinador General Dr. Patricio Colombo Murúa y del Supervisor General y Director Ejecutivo de la Fundación Salta, Cr. Luis M. Poch, a los efectos de suscribir el acta de convalidación del documento Final de Concertación del Sector “Comercio e Industria” - Subsector Comercio.

Este documento Final ha sido debatido y enriquecido en esta oportunidad y se integra a la presente acta de pleno derecho

En esta Mesa de Concertación Final del “Sector Comercio e Industria” – Subsector Comercio, participaron representantes de instituciones, entidades y empresas referentes del sector que se individualizan en las planillas de asistencia que se acompañan.

Los firmantes acreditados en esta reunión, expresan su conformidad con el texto Final resultante de la misma que forma parte de la presente acta.

Se firman dos ejemplares en la sede de la Fundación Salta, calle Güemes 434, de la ciudad de Salta a las 17:40 horas en prueba de conformidad.



Luis M. Poch
 Patricia Crellón
 Ubaldo Retamano
 Mabel Bruno de Retamano
 G. Eduardo Ochoa
 Roberto Borri
 Abel Fernández Castro
 Sr. Marcelo Ferrero
 Ricardo Rojas
 Guillermo López Leizaola
 Marcos Popimiliano

MATERIAL DE TRABAJO

SECTOR COMERCIO E INDUSTRIA - SUB SECTOR COMERCIO

1. ¿QUE ES EL PENSAMIENTO ESTRATÉGICO?

Es una **capacidad** que permite **entender y visualizar** el impacto que tienen, en el desarrollo y la sustentabilidad de una comunidad, los acontecimientos ocurridos en el pasado y en el entorno para **concebir una visión de futuro** original, realista y posible de ser alcanzada.

2. ¿CUAL ES LA VISIÓN DEL PDES 2030?

El Plan de Desarrollo Estratégico de Salta 2030 se trata de un proceso integrador, a través del cual se busca delinear, con la participación de todos los sectores de la comunidad y una asistencia académica de excelencia, **un proyecto de futuro para el desarrollo sustentable de la Provincia**, contribuyendo a moldear el tipo de comunidad que se quiere ser con un claro impacto en el bienestar general y en la sustentabilidad de la comunidad.

3. VISIÓN PROPUESTA DEL SECTOR COMERCIO para el AÑO 2.030:

Ser un sector comercial y de servicios dinámico, productivo y competitivo, capaz de ser el motor del desarrollo económico y social, con base en la innovación, la calidad y la vertebración, generando mayor valor agregado y productividad, logrando capacidades que incentiven el emprendedorismo, promuevan la creación, crecimiento y viabilidad de micro, pequeñas y medianas empresas que estimulen la creación de empleo genuino.

4. ANALISIS FODA PROPUESTO PARA EL SECTOR COMERCIO:

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Empresariado emprendedor; • Estratégica ubicación geopolítica; • Amplio potencial en subregiones del interior • Diversidad y autogeneración de recursos energéticos; • Creciente articulación publico-privada; • Creciente uso de nuevas tecnologías; • Existencia de cámaras empresariales, regionales y sectoriales; • Menores requerimientos de inversión fija; • Crecimiento de las aglomeraciones urbanas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar la condición urbanística para el desarrollo comercial; • Aprovechar la expansión de cluster agroalimentarios; • Diseñar un régimen de promoción de la actividad; • Diseñar una estructura tributaria acorde al desarrollo del sector; • Avanzar en los pasos hacia la formalización de los trabajadores implicados en la actividad; • Profundizar la integración comercial intra e inter regional; • Ampliar la infraestructura pública acorde con el desarrollo del sector; • Creación y desarrollo de un sistema de información comercial.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Baja participación en el PBG; • Escasa oferta de servicios que permitan acceder a planes financiamiento; • Baja participación de la base exportadora; • Dispar desarrollo organizacional; • Estancamiento relativo de la actividad con respecto al resto de las actividades económicas; • Inexistencia de un marco normativo acorde al estímulo del sector en consideración; • Inexistencia de información estadística relevante y reciente que sirva para la toma de decisiones; • Elevada presión fiscal relativa del sector; • Alta tasa de emprendimientos pertenecientes al sector informal de la economía; • Escasa oferta de asistencia financiera para stock y capital de trabajo; • Alta tasa de informalidad laboral. 	<ul style="list-style-type: none"> • Condicionante marco jurídico nacional; • Alejados mercados de consumos; • Limitaciones de acceso al crédito; • Entorno regional con limitaciones estructurales; • Alta burocracia centralista y presión fiscal; • Alta burocracia centralista laboral e inestabilidad jurídica. • Deficiencia en la infraestructura vial necesaria para la promoción y desarrollo del comercio • Deficiente control fronterizo del comercio informal. • Alta incidencia de costo de transporte y logística; • Asimetría en el poder de negociación entre las

	empresas las PyMEs y el sector gremial.
--	---

Handwritten signatures in blue ink:

- On the left: "As" and "Cus" written vertically.
- Multiple large, stylized signatures across the center and right.

**SALTA
2030**

5. EJES ESTRATEGICOS DE LA PROVINCIA DE SALTA:

1. Solidaria y responsable con su gente (diversidad)
2. Desarrolladora del talento y conocimiento en todos los niveles (educación sin analfabetismo y con capacitación superior)
3. Industrializando los productos producidos en la región para agregar valor a la provincia.
4. Líderes de la región del NOA.
5. Conectada con el mundo por su infraestructura y acceso tecnológico (Internet)
6. Centro Geoeconómico ZICOSUR y corredor Bioceánico para comercio este – oeste.
7. Región VERDE y Puerta del Turismo Internacional.

6. EJES ESTRATEGICOS PROPUESTOS PARA EL SECTOR COMERCIO:

- ✓ Eje estratégico 1: **Mejorar las condiciones de competitividad**
- ✓ Eje estratégico 2: **Normativa y Marco Regulatorio**
- ✓ Eje estratégico 3: **Mejorar acceso a las fuentes de Financiamiento**
- ✓ Eje estratégico 4: **Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa Comercial**
- ✓ Eje estratégico 5: **Mejorar la información sobre el sector Comercio**

LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS

Eje estratégico 1: **Mejorar las condiciones de competitividad**

- Mejora en el nivel y utilización de TICs;
- Capacitar los RRHH y dotar de mayor desarrollo organizacional a las empresas;
- Incentivar la participación institucionalizada del empresariado local en entidades gremiales comprometidas con el desarrollo del sector;
- Racionalización de la actividad (a partir del estudio de tamaño de planta, número de operaciones, etc.);
- Mejorar las cadenas de distribución;

- Articulación con el sector público para la mejora de las condiciones urbanísticas para el desarrollo comercial.

Eje estratégico 2: Normativa y Marco Regulatorio

- Proposición de un Régimen de Promoción de la actividad Comercial;
- Revisión y proposición de un nuevo régimen tributario provincial;
- Revisión y proposición de normativas relacionadas al fomento del asociativismo, las relaciones laborales y a la estabilidad de las regulaciones del sector;
- Proposición de un plan tendiente a la formalización de los trabajadores del sector con una activa participación del Sector Público.
- Proposición de normativa que priorice en las compras gubernamentales a los actores locales;
- Promover a la observación de normas urbanísticas y de salubridad.

Eje estratégico 3: Mejorar el acceso a las fuentes de financiamiento

- Instrumentar regímenes especiales de financiamiento para la actividad;
- Crear nuevos instrumentos adecuando los requerimientos de acceso a las particularidades del sector;
- Mejorar el uso de los programas nacionales de financiamiento.

Eje estratégico 4: Apoyo a la pequeña y mediana empresa comercial

- Promover al desarrollo organizacional;
- Incentivar a la creación, viabilidad, supervivencia y radicación de pequeñas y medianas empresas;
- Mejorar el uso de los programas nacionales de financiamiento;
- Incrementar la cualificación de la oferta laboral;
- Apoyo a la accesibilidad para la capacitación de recursos humanos en empresas de menor tamaño;
- Apoyo al crecimiento y facilidades de los canales de integración.

Eje estratégico 5: Mejorar la información sobre el sector Comercio

- Proposición de una encuesta comercial, periódica y continua, con información cualitativa, expectativas de los empresarios del sector y desempeño de las empresas del sector;
- Implementar indicadores mínimos de fácil seguimiento y actualización que sirvan para ilustrar el desempeño del sector;
- Proposición del establecimiento del "Observatorio Pyme Comercio";
- Propender a la homogenización de la información entre las empresas del sector (incluyendo a las PyMEs)

7.- PROYECTOS ESTRATEGICOS EXISTENTES Y PROPUESTOS PARA EL SECTOR COMERCIO

EIES ESTRATEGICOS DE SALTA

Solidaria y responsable con su gente	Desarrolladora del talento y conocimiento en todos los niveles	Industrializando los productos producidos en la región para agregar valor a la provincia	Líderes de la región del NOA	Conectada con el mundo por su infraestructura física y su acceso tecnológico	Centro geoeconómico y corredor biocéntrico para comercio este-oeste	Región verde y puerta del turismo internacional
<p>Incentivar la participación institucionalizada del empresario local</p> <p>Generar políticas públicas que impulsen el desarrollo de las economías regionales.</p>	<p>Capacitar los RRHH y dotar de mayor desarrollo organizacional a las empresas</p> <p>Promover, a través de las instituciones intermedias, mayor participación en Ferias, Congresos y misiones comerciales.</p>	<p>Mejora en el nivel tecnológico</p> <p>Racionalización de la actividad (a partir del estudio de tamaño de planta, número de operaciones, etc)</p>	<p>Articulación con el sector público para la mejora de las condiciones urbanísticas para el desarrollo comercial</p> <p>Mejorar las cadenas de distribución</p>			
<p>Revisión y proposición de un nuevo régimen tributario Provincial</p> <p>Fomento del asociativismo, relaciones laborales y estabilidad de las regulaciones del sector</p> <p>Formalización de los trabajadores del sector con una activa participación del Sector Público</p> <p>Compras gubernamentales</p> <p>Observación de normas urbanísticas y de salubridad</p>			<p>Proposición de un régimen de promoción de la actividad Comercial</p>			
<p>Mejorar el acceso a las fuentes de financiamiento</p>	<p>Mejorar el uso de los programas nacionales de financiamiento</p>	<p>Instrumentar regímenes especiales de financiamiento para la actividad</p> <p>Crear nuevos instrumentos adecuando los requerimientos de acceso a las particularidades del sector</p>				
<p>Apoyo a la pequeña y mediana empresa comercial</p>	<p>Mejorar el uso de los programas nacionales de financiamiento</p> <p>Incrementar la cualificación de la oferta laboral</p> <p>Promover a través de las organizaciones intermedias la Descentralización Administrativa</p>		<p>Incentivar la creación, viabilidad, supervivencia y radicación de pequeñas y medianas empresas</p> <p>Apoyo al crédito y facilidades de los canales de integración</p>	<p>Descentralización administrativa utilizando plataformas tecnológicas.</p>		
<p>Mejorar la información sobre el sector Comercio</p>	<p>Proposición de una encuesta comercial, periódica y continua, con información cualitativa, expectativas de los empresarios del sector y desempeño de las industrias en el sector</p> <p>Implementar indicadores mínimos de fácil seguimiento y actualización</p> <p>Proposición del establecimiento del "Observatorio Pyme Comercio" en Salta y toda la provincia</p>					



Homogeneizar la información entre las empresas del sector
(Incluyendo a las PyMEs)

**SALTA
2030**

	Alto Acuerdo	Alto Impacto	Baja Complejidad
Eje estratégico 1:			
Mejora en el nivel tecnológico;			
Capacitar los RRHH y dotar de mayor desarrollo organizacional a las empresas;			
Incentivar la participación institucionalizada del empresariado local en entidades gremiales comprometidas con el desarrollo del sector;			
Racionalización de la actividad (a partir del estudio de tamaño de planta, número de operaciones, etc.);			
Mejorar las cadenas de distribución;			
Articulación con el sector público para la mejora de las condiciones urbanísticas para el desarrollo comercial;			
Eje estratégico 2:			
Proposición de un Régimen de Promoción de la actividad Comercial;			
Revisión y proposición de un nuevo régimen tributario provincial;			
Revisión y proposición de normativas relacionadas al fomento del asociativismo, las relaciones laborales y a la estabilidad de las regulaciones del sector;			
Proposición de un plan tendiente a la formalización de los trabajadores del sector con una activa participación del Sector Público.			
Proposición de normativa que priorice en las compras gubernamentales a los actores locales;			
Promover a la observación de normas urbanísticas y de salubridad.			
Eje estratégico 3:			
Instrumentar regímenes especiales de financiamiento para la actividad;			
Crear nuevos instrumentos adecuando los requerimientos de acceso a las particularidades del sector;			
Mejorar el uso de los programas nacionales de financiamiento.			
Eje estratégico 4:			
Promover al desarrollo organizacional;			
Incentivar a la creación, viabilidad, supervivencia y radicación de pequeñas y medianas empresas;			
Mejorar el uso de los programas nacionales de financiamiento;			
Incrementar la cualificación de la oferta laboral;			
Apoyo a la accesibilidad para la capacitación de recursos humanos en empresas de menor tamaño;			
Apoyo al crecimiento y facilidades de los canales de integración.			
Eje estratégico 5:			
Proposición de una encuesta comercial, periódica y continua, con información cualitativa, expectativas de los empresarios del sector y desempeño de las empresas del sector;			
Implementar indicadores mínimos de fácil seguimiento y actualización que sirvan para ilustrar el desempeño del sector;			
Proposición del establecimiento del "Observatorio Pyme Comercio";			
Propender a la homogenización de la información entre las empresas del sector (incluyendo a las PYMEs)			

**ACTA DE APERTURA
MESA DE CONCERTACIÓN FINAL
SECTOR "COMERCIO E INDUSTRIA"
SUBSECTOR COMERCIO
PDES 2030**

En la ciudad de Salta, a los 27 días del mes de marzo de 2012, en la Sede de la Fundación Salta cita en la calle Güemes 434, siendo las 15.00 hs se inicia la Mesa de Concertación Final del Sector "Comercio e Industria" – Subsector Comercio, en el marco del Plan Estratégico de Salta - PDES 2030, con el objeto de consensuar la redacción final del documento de base de dicho sector que se utilizará para la confección final del Plan Estratégico de la Provincia de Salta.

Los asistentes a la reunión firman dos ejemplares de la presente acta.

Abel Fdz. Roscho
Andrés Herrera
Osvaldo Rico
Luis Pardo
Eduardo Roberto Olmos
Baldemar Pardo
Luis Ferrer Be
Walter Petamayo
PETRICIO LOHOMBO
JENNIFER LOHOMBO
DE NICOLA FORTY
Mauro Sabbadini
Sub-Secretario de Desarrollo y Cooperación
Sec. de Fomento y Desarrollo Local
Municipalidad de la Ciudad de Salta
Roberto Barría
Amalia Basualdo
Natalio Bualdo
Amalia Basualdo
Enrique Chel
Chel Pardo