

Tercera reunión

Sáenz Peña, Chaco, 1 de octubre de 2012

Presidente de Comisión: Sr. José Luis Cramazzi (FECHACO)

Responsables Técnicos CONES: Cr. Gerardo Santos Oliveira / Alejandro Quenardelle

<u>Entidades Convocadas</u>	<u>Asistentes</u>
Cámara de Comercio de Resistencia	González, Alfredo
Cámara de Comercio de Villa Ángela y Pueblos Circunvecinos	-
Cámara de Comercio de Quitilipi	Aguirre, Omar Alfredo
Cámara Regional Económica “El Zapallar”	Schulz, Pablo
Federación Económica del Chaco	Opat, Rodolfo Antonio Driussi, Juan Luis

Actividades desarrolladas:

Las actividades se llevaron a cabo según el orden del día establecido, cumpliendo los horarios pautados y siguiendo una serie de “Reglas metodológicas” específicamente elaboradas para el trabajo de la Comisión:

1. Se presentó el FLUJOGRAMA¹ con los nudos críticos² y los principales descriptores³, generado desde la Unidad Técnica del CONES de acuerdo a lo propuesto en la reunión anterior, para ponerlo a consideración de los presentes.
2. De forma individual, cada participante completó de acuerdo a su visión, en una planilla impresa conteniendo los nudos críticos, las respuestas a las siguientes preguntas respecto de los mismos: ¿qué hacer?, ¿quién hace?, ¿cómo lo hace? Y ¿quién coopera?
3. Seguidamente, cada uno realizó la explicación de forma oral de las sugerencias realizadas.
4. Se debatió respecto de cuales se consideran como nudos críticos prioritarios y seguidamente se buscó el consenso sobre las acciones a desarrollar para avanzar en solucionarlos.

¹Esquema donde se clasifican los nudos críticos en *reglas*, *acumulaciones* y *flujos* y se identifican los descriptores e indicadores. Las *reglas* son variables que condicionan el marco de actuación, definiendo el campo de lo posible. Las *acumulaciones* son las capacidades o incapacidades estructurales de producción, que pueden ser tanto del sistema como de los actores que intervienen. Y los *flujos* son variables que enuncian hechos puntuales que reflejan acciones o situaciones.

² Si una causa del problema central: a) tiene impacto significativo sobre los objetivos, b) es prácticamente factible actuar sobre ella y c) debemos hacerlo porque es políticamente oportuno, entonces se la declara nudo crítico o frente de ataque.

³ Descriptores: hechos precisos y verificables en que se manifiesta un problema según un actor.

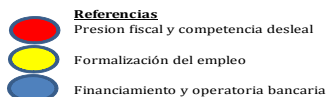
5. Asimismo se debatió la selección de la trayectoria, es decir, la secuencia en la que deben ejecutarse las acciones propuestas para la óptima viabilidad y calidad del plan.

Fotos



Flujograma:

Comisiones de Trabajo - Plan Estratégico de Desarrollo CONES				Comisión de Comercio	
Flujograma					
PROBLEMA - NUDO CRITICO	REGLAS	ACUMULACIONES	FLUJOS	Descriptores	Indicadores
Existen sucursales bancarias que no ofrecen las líneas de crédito abiertas por la casa central.				> Sucursales del interior solo liquidan prestamos a bancarizados. > Líneas de crédito ofrecidas por la casa central versus las ofrecidas por las sucursales del interior.	> Cantidad de prestamos comerciales / Cantidad de prestamos por sucursal.
Insuficiente separación en la infraestructura de las sucursales de bancos públicos (NBCh y BNA) de atención a la banca de empresa respecto a la banca personal, en particular del pago de planes sociales.				> Los pagos de planes sociales se realizan en las mismas instalaciones donde atiende banca empresa.	> Sucursales donde no existe esta separación sobre el total de sucursales.
En el NBCH hay una excesiva centralización de los trámites crediticios en la sede de Resistencia (firmas de hipotecas, análisis de riesgo).				> Para firmar una hipoteca hay que venir desde Santa Sylvina a Resistencia. > Trámites que se pueden realizar en sedes del interior versus trámites que se deben realizar en la sede central de Resistencia.	> Cantidad de Trámites que se pueden realizar en sucursales del interior sobre el total de trámites que deben realizarse para obtener un crédito. > Cantidad de instrumentos (hipotecas y prendas) firmados en el interior; cantidad de reuniones comité de créditos o de gerentes en cabeceras interior.
Exigencia de garantía real hipotecaria para créditos de bajo monto				> Se pide garantía real que excede en mas del 200% valor del crédito a otorgar.	> Valor de la Garantía Real Exigida / Valor Máximo que se puede solicitar del crédito (Para cada línea de crédito ofrecida al sector comercio.) > Cantidad de operaciones a sola firma o con fianza socios.
La mayor porción del crédito está destinado a los asalariados				> El mayor porcentaje de los créditos otorgados es a asalariados. > Las líneas de crédito destinadas a asalariados tienen mayores fondos que la líneas destinadas a empresas o comercios. > Proporción baja de créditos tiene el sector comercio en relación a otros sectores y al aporte al PBG .	> Valor Total de Créditos Otorgados a Comercios / Valor Total de Créditos Otorgados a Asalariados
Por sus necesidades financieras a los comercios les resulta demasiado extenso el plazo de análisis, aprobación y entrega de los créditos				El giro de comercio es mucho mas veloz que el tramite de análisis, aprobación y entrega de los créditos	Cantidad promedio de días de giro de un comercio / Cantidad de días de proceso desde entrega en sucursal de solicitud de crédito hasta desembolso
Altos costos de formalizar el empleo en los pequeños comercios de la provincia				Cajero en La Clotilde debe cobrar lo mismo que si trabajara en Rosario. Altos aportes patronales.	> Diferencia porcentual entre el costo laboral de un trabajador informal y el de uno recientemente registrado (se incrementa para cumplir convenio colectivo y para pagar aportes patronales y sociales). > Comparación con otros países. > Incidencia costo laboral sobre estructura costos comercio pyme provincial
El costo de indemnizar a un empleado absorbe todo el capital de giro del negocio. Luego de la registración de un empleado en un comercio, ante el caso de despido el monto de la indemnización genera un				> Monto indemnización equivalente a más de un mes de ventas totales	> Monto de indemnización / Ventas totales mensuales promedio
Los salarios del convenio colectivo de empleados de comercio no se corresponden con la realidad provincial.				Cajero en La Clotilde debe cobrar lo mismo que si trabajara en Rosario. Altos aportes patronales.	> Diferencia porcentual entre el costo laboral de un trabajador informal y el de uno recientemente registrado (se incrementa para cumplir convenio colectivo y para pagar aportes patronales y sociales). > Comparación con otros países. > Incidencia costo laboral sobre estructura costos comercio pyme provincial
Control insuficiente/inadecuado de AFIP/ATP/Municipalidad sobre la actividad comercial informal (se controla siempre a los mismos)				> Pocas inspecciones de AFIP/ATP/Municipalidad en el sector comercial no registrado en comparación con el registrado. ("Se caza dentro de la jaula del zoológico.")	> Cantidad de inspecciones a comercios no registrados / Cantidad total de inspecciones. > Cantidad de inspecciones a socios de Cámaras agrupadas en FECHACO / Cantidad total de socios. > Cantidad de multas/clausuras por no inscripción > Cantidad inspecciones en comercios registrado/cantidad comercios registrados.
Porción relevante del mercado dominada por competidores desleales				> Alta proporción del volumen de ventas son informales. (autos por ejemplo usados) > Existe alta informalidad (subfacturación, empleo irregular, mercadería de contrabando)	> Cantidad de actas de infracción registradas por organismos fiscalizadores - impositivos y laborales- / Cantidad total de inspecciones realizadas
Alta presión tributaria a pymes comerciales (ventas mensuales entre \$50 mily \$100 mil).				> Presion tributaria y fiscal equivale a un costo fiscal confiscatorio - superior al 35% el estado se transforma en un socio que solo quita y no aporta en pérdidas. > Los costos impositivos representan una mayor proporción del ingreso de pequeños comercios que de grandes comercios.	> Ventas de equilibrio para comercios - rango de \$50 mil a \$100 mil. > Porcentaje del ingreso que representan los costos impositivos para pequeños y para grandes comercios.



Selección de Trayectorias:

COMISIÓN DE TRABAJO PLAN ESTRATÉGICO DE DESARROLLO CONES		COMERCIO	
4º paso: selección de trayectorias		Selección de trayectorias	
OPERACIÓN (O) / DEMANDA DE OPERACIÓN (DO)		TRAYECTORIAS	
DO1	Charlas informativas sobre líneas de crédito abiertas.		
DO2	Capacitación al personal de sucursales del interior de la provincia para ofrecer a estas líneas de crédito .	DO2	→ DO1
DO3	Disponibilidad de la instrumentación de los créditos en sucursales situadas en localidades cabeceras del interior (San Martín, Charata, Villa Ángela, Castelli, Sáenz Peña).	DO3	
O1	Constitución de una Sociedad de Garantías Recíprocas para PyMEs chaqueñas.	O1	
DO4	Separación física de la atención a banca empresa de la atención a banca personal.	DO4	
DO5	Instalar sistema de codificación de los bancos privados que impide saber para qué tipo de trámite se aguarda en el banco. (Seguridad.)	DO5	
O2	Creación de un fondo de previsión para indemnizaciones laborales.	O2	
DO6	Disminución de las contribuciones patronales y ART.	DO6	
DO7	Extender la aplicación del artículo 4 de la ley 25.413 (pago a cuenta del impuesto al cheque sobre impuestos -al IVA- y contribuciones sobre nómina salarial-931 y ART).	DO7	
DO8	Los convenios de salarios colectivos se deben acordar por región y zona.	DO8	
DO9	Control de la venta ambulante, ferias, contrabando, comercios no inscriptos y fiestas populares.	DO9	