

Fecha de Publicación: Martes 24 de Agosto de 2010

Medio: Diario El Tribuno. Salta

Título: Entre un Hiper y las Ferias Americanas

Los tres grandes sectores que posee una economía de mercado han sido históricamente el Industrial, el de Servicios y el de Comercio. En Salta, en grandes líneas podemos agregar al Agropecuario y al Minero. Ejemplos de servicios son las actividades relacionadas al turismo, mientras que ejemplos del sector industrial son las empresas existentes en el parque industrial (cerámicas, colchones, alimentos, muebles, etc.). Por último encontramos numerosos ejemplos del sector comercial simplemente viendo los negocios en las ciudades de la provincia.

Sumando a la clasificación anterior, en toda economía conviven los sectores formales e informales, entendiendo esta diferencia desde un punto de vista legal-impositivo. La idea es que ambos sectores se complementen y que las unidades de negocios del sector informal tiendan gradualmente a incorporarse al sector formal a medida que se establezcan en el medio. Para potenciar el desarrollo económico en una comunidad existen políticas como la de otorgar exenciones impositivas a emprendimientos que directamente se incorporan a la economía desde un punto de vista formal, siempre y cuando generen un valor agregado para la comunidad como un todo, permitiendo un crecimiento de la misma en forma armónica y complementada.

Hemos observado en este último tiempo la instalación de un emprendimiento dedicado a la comercialización de productos para la construcción, artículos para el hogar, muebles, vivero, etc., el cual esta ubicado en el acceso norte de la ciudad. Ahora bien, que se instale es una muy buena noticia, pero que se le otorguen ventajas impositivas no lo es tanto, dado que no genera un valor agregado determinante para la comunidad que deba ser potenciado por el Estado mediante ventajas fiscales. Por otro lado deberíamos esperar que sus acciones se enmarquen dentro del ámbito de la responsabilidad social empresaria. Parecería que hasta el momento su compromiso con Salta es endeble por cuanto no ha considerado, entre otros factores, el impacto visual que ofrece a quienes acceden por el acceso norte el enorme paredón, un sinnúmero de inodoros, tanques de agua, bidets y demás artículos que tiene a la venta.

Por otro lado, dentro del mismo sector comercial, existen en la zona sudeste, las ferias de ropa usada conocidas como ferias americanas. Quien haya ido puede ver que ofrecen productos con una relación calidad - precio muy interesante. Es ropa usada de buena calidad a precios notoriamente inferiores a los de los locales comerciales que compiten con ellos. Estas ferias, tienen un movimiento económico significativo todos los fines de semana. En todas las grandes ciudades existen ferias de ropa usada, y son lugares atractivos para visitar. Ahora bien, lo que cambia en Salta es el concepto de negocio por el hecho de que la ropa viene importada (donación?) desde el exterior y posee una cadena de comercialización que no está clara impositivamente hablando. Adicionalmente, no existen comprobantes de la compra de la mercadería, remitos, ni facturas de venta cuando se la comercializa. En este caso se puede hablar de una ventaja impositiva implícita o por omisión dado que no existe un control impositivo claro de la actividad.

Es necesario determinar los parámetros a seguir para definir quien se hace acreedor a ventajas impositivas en la Provincia (explícitas o bien implícitas). Las pautas a considerar para otorgar dichas ventajas deben girar básicamente sobre variables como que se ofrezca productos o servicios innovadores en la economía provincial, que promueva el desarrollo económico sin canibalizar a los comercios existentes, que tengan claridad desde el punto de vista impositivo, y, por ultimo, que posean responsabilidad social empresaria. Esto porque se le otorga una ventaja, que es la impositiva, que los otros competidores no poseen.



CEFIM

CENTRO DE ESTUDIOS EN FINANZAS,
INVERSIONES & MANAGEMENT

De esta forma las reglas de juego serán claras para todos y la competencia se dará en función de calidad y precio cumpliendo con la comunidad en todo sentido.

Juan Lucas Dapena Fernández. Doctor en Ciencias Económicas