

- 1 -

**APERTURA DE LA AUDIENCIA**

*-En la ciudad de Mar del Plata, Partido de General Pueyrredon, a los ocho días del mes de agosto de dos mil ocho, reunidos en el recinto de sesiones del Honorable Concejo Deliberante, y siendo las 10:00 horas, dice el*

**Sr. Presidente:** Buenos días a todos. De acuerdo a lo dispuesto por el artículo 21° de la Ordenanza 12.336 y el artículo 16° del Decreto Reglamentario esta Presidencia informa que las reglas de procedimiento a aplicar en esta audiencia serán las normas recientemente enunciadas, la Ordenanza 14.355 y el Reglamento Interno del HCD. Tienen voz en la audiencia los señores concejales, los funcionarios y las personas que se inscribieron en el registro de oradores. Cada participante podrá hacer uso de la palabra por el término máximo de 5 minutos pudiendo intervenir una sola vez. La lista de oradores fue confeccionada en función del orden cronológico de inscripción, agrupándose en primer término a quienes representen a entidades intermedias y en segundo término a quienes lo hacen en carácter individual. Las dudas que se planteen serán resueltas por la Presidencia en carácter de instancia única; la Presidencia podrá llamar a la cuestión al orador cuando se aparte del tratamiento específico del objeto de la convocatoria. Todas estas cuestiones tienen que ver con la reglamentación. Obviamente que tanto el espíritu del concejal Alonso –autor de la iniciativa de esta audiencia pública– como el mío es ser lo más flexibles posible, queremos que cada una de las personas se pueda expresar libremente en el tiempo que necesite pero sí debemos tener en cuenta que al haber 30 oradores cuando más respetemos los cinco minutos más oportunidad van a tener de hablar los demás. Es lo único que le podemos pedir a todos y que tengamos el respeto de escucharnos mutuamente. En lo que hace al resto de las cuestiones, obviamente vamos a garantizar que puedan hablar todos los inscriptos de la forma más tranquila y puedan expresar cada una de las opiniones. Este Concejo Deliberante ha tomado la decisión de no empezar el tratamiento en Comisiones del proyecto enviado por el Departamento Ejecutivo hasta que se hiciera esta audiencia, con lo cual nos interesa, valoramos y vamos a utilizar cada una de las opiniones de los distintos oradores para el tratamiento en Comisión de este expediente, que será seguramente la semana próxima. Cuando surgió la idea de realizar esta audiencia pública, el motivo principal era el proyecto de Ordenanza enviado por el Intendente Pulti, lo cual es la primera vez en la historia de Mar del Plata que un gobierno municipal envía al Concejo Deliberante un proyecto que restringe, que limita, que de alguna manera da reglas claras y equitativas para la instalación de estas grandes superficies comerciales. Este proyecto obviamente puede ser mejorado, enriquecido por las distintas opiniones de las entidades y de los bloques de concejales, y está a disposición de ustedes este proyecto de Ordenanza elaborado por el gobierno municipal. No me voy a poner a describir este proyecto porque hoy es el día de escuchar a todas las entidades, pero sí tiene como objetivo principal dar una regulación que hasta ahora no existió en Mar del Plata; esto de la instalación de supermercados e hipermercados se había dado libremente. Este proyecto de Ordenanza tiene como objetivo que lo que son grandes superficies comerciales se instalen fuera del ejido urbano de la ciudad de Mar del Plata. No desconocemos que más allá de la audiencia sobre este proyecto de Ordenanza hoy tenemos un hecho puntual, polémico, conflictivo, que ha ocupado espacio en los medios de comunicación y que además ha creado incertidumbre en muchos trabajadores de cadenas marplatenses, como es la posible apertura de un local en la calle Córdoba. Por lo tanto, entendemos que también esta audiencia pública va a tener este tema y nos parece absolutamente razonable y lógico que esto pase. Lo que sí quiero dejar claro en nombre del gobierno municipal es que este gobierno en cuanto a este tema específico va a respetar a rajatabla la ley provincial y lo que diga la provincia de Buenos Aires; si bien de hecho, cuando se hizo la impugnación sobre la apertura de ese local de la calle Córdoba lo primero que hizo el gobierno municipal es girar ese expediente a la provincia de Buenos Aires y quiero que no quede ninguna duda de que si el informe de la provincia es negativo el gobierno municipal de ninguna manera va a habilitar ese local de la calle Córdoba. No desconocemos que en estos temas hay conflictos de intereses. No desconocemos que estos temas crean incertidumbres a los trabajadores, desde el gobierno municipal valoramos las fuentes de trabajo que hoy hay en Mar del Plata, queremos que se mantengan las mismas y deseamos profundamente que de una vez por todas a los trabajadores que hoy tienen incertidumbre con respecto a su

permanencia laboral, desaparezcan esas incertidumbres y sigan trabajando con la tranquilidad con la que trabajaron en estos últimos años. Le quiero ceder la palabra al concejal Alonso, que ha sido el autor de la iniciativa para que hoy tengamos esta audiencia pública, lo cual es bienvenido por parte de este gobierno municipal. Les agradezco muchísimo a todos ustedes y nos pone muy contentos, nos da mucha tranquilidad que esta audiencia se realice de esta forma: absolutamente pública, con este marco de gente, agradecemos a los empleados de la firma Toledo que están presentes y es muy bueno que estas discusiones se den en forma transparente y pública y no en conversaciones chiquitas, en los pasillos del Municipio. Nada más.

*-Aplausos de los presentes.*

**Sr. Alonso:** Buenos días, voy a ser breve así empezamos a escuchar a los distintos oradores. Agradecemos la presencia de todos pero esencialmente por aquellos que se inscribieron para darnos su opinión. En nombre de los veinticuatro concejales del Partido de General Pueyrredon nos sentimos gratificados de que puedan ser los protagonistas de la actividad los que puedan ir sumando ideas y elementos como para que podamos tomar la decisión más justa y más equitativa posible. Muchas gracias por la presencia en nombre de todos los concejales.

- 2 -

### DESARROLLO DE LA AUDIENCIA

**Sr. Presidente:** A continuación, hará uso de la palabra el arquitecto Guillermo Ducombs, en nombre del equipo de trabajo de investigación del Frente Para la Victoria.

**Sr. Ducombs:** Buenos días a todos. Lo que trata de hacer en este caso el equipo de investigación del Frente Para la Victoria es tratar de aportar y construir y no solamente criticar; desde ya nos ponemos a disposición de todos aquellos que quieran un desarrollo más efectivo de la pequeña muestra que vamos a ver acá. Nos pareció importante analizarlo desde un marco ideológico que responde a nuestra postura política, en un marco de justicia social, redistribución de la riqueza, respeto por las economías regionales, desarrollo con equilibrio, empleo digno y una ciudad para todos. Esto es un aporte nuevo, que es una visualización del esquema de las grandes superficies dentro de General Pueyrredon. Se ven enmarcadas las zonas de acuerdo a la propuesta de Ordenanza que llegó al Concejo Deliberante y ahora vamos a ver sobre este plano de Mar del Plata la ubicación de las grandes superficies; los cuadraditos está armados en un gradiente que asimila el tamaño de las superficies ubicadas. Esto nos permite analizar que dentro del ejido de General Pueyrredon hay una saturación de oferta en el rubro y lo podemos analizar objetivamente otorgándole, primero, una visualización a cómo corresponde estas ubicaciones con respecto a la densidad poblacional de Mar del Plata; acá vemos una mancha de densidad poblacional que se corresponde con la oferta de mercado. Salvo algunos lugares, como el caso de la avenida Constitución que al ser una avenida rápida concentra grandes superficies y no está en una zona que corresponda a una alta densificación poblacional. Para ver más este concepto y ver si es real la saturación, vemos las áreas de influencia de locales de más de 1.800 m<sup>2</sup>, para lo cual se toma un estándar de análisis para este tipo de superficies de 3.000 metros de radio. Eso implica una distancia máxima de 30 cuadras, que es el nivel de alcance normal en una situación urbana como la de Mar del Plata. Acá vemos que ya está cubierto todo el ejido urbano, si a esto le sumamos los locales hasta 1.800 m<sup>2</sup> vemos que se sobesatura sobre la mancha anterior. Y así lo hacemos sucesivamente con los de más de 350 m<sup>2</sup> y, sobre esto, los de menos de menos de 350 m<sup>2</sup>. Esto ratifica lo que vemos visualmente, que es la sobesaturación de la oferta en este tipo de rubro. Las conclusiones implican un estudio detallado de cada uno de los elementos acá mostrados en forma rápida, pero se otorga un diagnóstico que es una saturación del sector, un desempleo creciente entre el pequeño comercio del rubro, una concentración del capital en grandes grupos económicos una fuga regional de los beneficios del circuito económico que debería ser virtuoso y se transforma en un circuito de fuga de capitales y la generación de conflictos urbanos, como por ejemplo áreas de estacionamiento en el centro, conflictos en la carga y descarga. En base a este diagnóstico elaboramos algunos puntos de propuesta para agregar al proyecto que está en el Concejo Deliberante. Hacer más restrictivas las

exigencias sobre espacio de carga y descarga, un cumplimiento de horario de carga y descarga ligado a eso, determinación de estacionamientos en áreas conflictivas, trazabilidad en los circuitos de comercialización (saber el origen de los productos y su forma de transporte y comercialización), un porcentaje de exigencia en las grandes superficies para productos regionales, un fondo de reconversión minorista que la ley provincial propone y que creo habría que tomarlo como modelo para establecer que las multas que se pongan por incumplimiento a las grandes superficies, una parte vaya para un fondo de reconversión minorista que dé factibilidades a los pequeños comerciantes para poder desarrollarse. Es importante también aplicar un respeto y control sobre las leyes laborales dado que en algunos casos se conoce la precariedad en los empleos de algunos centros comerciales de este tipo, utilizando repositorios externos, sueldos bastante bajos en relación a la tarea desempeñada. En Santa Fe se dio un modelo que creemos que puede ser importante el aporte de implementar un programa –paralelo a lo que pueda ser una Ordenanza- de compra regional para favorecer a través de la instalación de estos comercios de gran superficie la posibilidad de desarrollo de las áreas regionales. Eso es todo, les agradezco.

*-Aplausos de los presentes.*

**Sr. Presidente:** Gracias, arquitecto. A continuación hará uso de la palabra la señora Elda Sánchez, en representación de la Liga de Amas de Casa, Consumidores y Usuarios de la República Argentina.

**Sra. Sánchez:** Buen día. Quiero agradecer al Concejo Deliberante por la oportunidad que nos da de poder expresarnos sobre el funcionamiento de comercios de grandes superficies. La Liga de Amas de Casa se expresa a favor de todo lo que sea la generación de empleo y trabajo para Mar del Plata, ya que estos comercios fortalecen y jerarquizan el rol de la ciudad, redundando en beneficio de todos con una mayor recaudación fiscal ya que a veces nos quejamos que la comuna no cuenta con recursos económicos suficientes. No sé si se tiene en cuenta que somos los clientes los que decidimos si un negocio tiene éxito o no; los consumidores actuales no somos como los que hace 50 años atrás que no sabíamos defendernos, ni teníamos las leyes que nos protegieran. Hoy contamos con la ley nacional 24.240 y la ley provincial 13.133 que son muy amplias y justas a favor de los usuarios y consumidores. Somos nosotros los que exigimos calidad, precio, peso exacto, higiene, buen trato, nos merecemos comercios amplios que cuenten con comodidades, cocheras, aire acondicionado en verano y calefacción en invierno, consultorios de primeros auxilios para que los empleados y los clientes que puedan sufrir alguna descompensación reciban sus primeras atenciones, una silla de ruedas para los consumidores con alguna capacidad diferente. Por mínima que sea la compra que el consumidor realice nos merecemos lo mencionado y más, porque premiamos con esa compra al comerciante ayudando a pagar, luz, sueldos, etc. Nosotras le decimos a los señores que están en contra que se abran nuevos comercios que aducen que no se puede tener más de 3 bocas de expendio por firma según la ley 12.573, acá tenemos que tocar un tema en el que nunca hubiéramos querido entrar. Hay una firma que cuenta en la ciudad con 27 bocas de ventas, entonces así se echa por tierra el precepto "de igualdad ante la ley". Reitero no queremos entrar en esta interna., que a través de los medios de difusión es de público conocimiento. Nosotras estamos de acuerdo que el gobierno ayude a una firma para que no presente quiebra con \$900 por empleado como lo vienen haciendo desde hace varios meses ...

*-Ante expresiones de la barra, dice el*

**Sr. Presidente:** Disculpen, una de las características que tienen las audiencias públicas es que uno escucha cosas en las que está de acuerdo y uno escucha cosas con las que no está de acuerdo. La riqueza de las audiencias públicas es poder escucharnos unos a otros, por lo cual les voy a pedir que dejemos a la señora Elda Sánchez seguir con su exposición.

**Sra. Sánchez:** Gracias, muy amable, señor Presidente. Nosotros estamos de acuerdo, por eso los que pagamos impuestos entendemos de qué nos hablan: la solidaridad ante todo. Por eso queremos que la ley sea pareja porque para el Supremo todos somos iguales. Los negocios grandes pueden funcionar

en el centro y microcentro respetando las normas vigentes y nuevas que se podrían reglamentar, haciendo cumplir la Ordenanza de carga y descarga de camiones que paran obstruyendo el tránsito principalmente en verano y quienes no respeten estas reglas tránsito deberían ser multados. Por lo expresado es que la Liga sostiene que cuando mas negocios se habiliten, mejor se juega con la oferta, la demanda y la sana competencia Señores, no nos subestimen más, somos el conjunto de los consumidores los que elegimos y decidimos. Antes de terminar, le pido al señor Presidente arquitecto Artime ética en sus funcionarios ya que uno de ellos tomó partido en esta situación. Hay gente que también va a quedar en la calle si este negocio de marras no puede abrir sus puertas. Muchas gracias.

**Sr. Presidente:** Gracias, señora Sánchez. A continuación vamos a escuchar al señor José García Hamilton, en representación de Inc. S.A. Grupo Carrefour.

**Sr. García Hamilton:** Buen día, muchas gracias, voy a tratar de ser breve y cumplir con los 5 minutos. Mi nombre es José García Hamilton, soy de Legales de Carrefour y vengo en representación de nada más y nada menos que 483 empleados, de los cuales el 97% son oriundos de la ciudad de Mar del Plata, se criaron, viven y quieren vivir en esta ciudad. ¿Qué significa para nosotros Mar del Plata? Como ustedes saben, es la séptima ciudad de la Argentina, tiene más de 600.000 habitantes, puede llegar a tener casi 1.500.000 de habitantes en temporada alta. ¿Cuál es nuestra participación en Mar del Plata? \$3,6 millones de inversión en los últimos dos años en cosas que ustedes vieron. Cambiamos el supermercadito Norte por un supermercado Carrefour, inversiones en el hiper constantemente y nada más ni nada menos que 11 millones de pesos de inversión en una nueva boca que intentamos abrir. ¿A qué es lo que vinimos? A discutir sobre la instalación o no de las grandes superficies comerciales y la posición de Carrefour es que ya está legislado. En el año 2001 la provincia de Buenos Aires dictó la ley 12.573 en la cual estableció, entre otros, dos límites que es importante que todos entendamos. Por un lado, limitó la cantidad de bocas que cada grupo económico puede abrir; en el caso de una ciudad como Mar del Plata se limita a tres bocas por grupo económico, tomándose –así dice el artículo 4º del Decreto Reglamentario- como base cero desde el inicio de la ley. Por otro lado, también limita la cantidad de m<sup>2</sup> que puede abrir; bajo ningún concepto podríamos llegar a abrir más de 3.200 m<sup>2</sup> de salón de ventas. La ley habla de 3.600 m<sup>2</sup> de salón de ventas más depósito. ¿Qué es lo que en teoría se trata de hacer acá? Legislar lo legislado, poner más límites a lo que ya está legislado. ¿Qué es lo que nosotros creemos que va a traer como consecuencia esa exacerbación en la legislación? Se va a ahuyentar el libre comercio, se va ahuyentar la inversión, se va a fortalecer la concentración. Es importante poner blanco sobre negro que en el Partido de General Pueyrredon el 68% del mercado –tomado en metros cuadrados- lo tiene un mismo grupo económico; Carrefour tiene el 15% en metros cuadrados y con la apertura de esta nueva boca se iría al 17%. Estamos hablando de una boca en calle Córdoba de 851 m<sup>2</sup> de salón de venta, que es el 7% de la cantidad de metros que tiene el hipermercado. Creemos que esas van a ser las consecuencias. Muchos dirán que perdemos puestos de trabajo y acá pido que hagamos todos un poco de memoria. Yo hace 24 años que vengo a la ciudad, casi todos los veranos, recordemos que pasó en 1998 en esta ciudad cuando se instaló el hipermercado Carrefour (sin ley de grandes superficies: todos sabíamos que toda la zona de Constitución era un páramo, no había un solo comercio y hoy podemos contabilizar más o menos 200 locales comerciales, con lo cual las teorías sobre la destrucción de empleo, de fuentes de trabajo, nosotros no coincidimos. Recuerden qué pasó con el local de Carrefour en calle Catamarca: el local de al lado estaba en alquiler y a contrario sensu de lo que todo el mundo opina en el sentido que destruye trabajo, se puso una fiambrería a la que le va muy bien. Agradezco que se dé esta posibilidad de que todos opinemos para destruir algunos mitos sobre las grandes superficies comerciales. Esos mitos también fueron rotos gracias a la implementación de la 12.573, que a todos nosotros nos costó mucho aceptarla pero el grupo Carrefour la aceptó desde el primer momento. El grupo Carrefour en Mar del Plata tiene dos locales perfectamente habilitados, está queriendo abrir un tercer local. La ley de grandes superficies nos obliga a obtener la factibilidad provincial y el 29 de mayo de 2008 obtuvimos la factibilidad provincial. En mayo tomamos a 71 empleados de la ciudad de Mar del Plata que están deseosos de empezar a trabajar, que cobran su sueldo y no tienen donde ir a trabajar. Carrefour va a cumplir con las normas sin ninguna duda, Carrefour cumplió con las leyes y va a seguir cumpliendo con las leyes; si viene una nueva ley que regule lo que ya está regulado, deberemos

cumplirla. Ahora, tengamos en cuenta –y ustedes señores legisladores hoy tienen la decisión muy importante en la ciudad de Buenos Aires- de ver qué es lo que quieren. ¿Quieren una ciudad donde busquemos inversión, progreso, generación de fuentes de trabajo en una ciudad muy golpeada por el desempleo? Carrefour quiere generar puestos de trabajo. La decisión es de ustedes. Muchísimas gracias.

**Sr. Presidente:** Gracias, señor García Hamilton. A continuación hará uso de la palabra el señor Jorge Delacroix, de APYME.

**Sr. Delacroix:** Gracias. Yo estoy hablando hoy representando a APYME porque el presidente de APYME local está de viaje. En primer lugar, quiero saludar la iniciativa del Ejecutivo de presentar un proyecto de regulación de las grandes superficies y saludar a los concejales que han avalado con su firma este proyecto de Ordenanza que debe ser el octavo o noveno desde el año '94, '95. No voy a usar el tiempo para decir las cosas que APYME viene planteando desde aquella época. La imagen que mostró el arquitecto Ducombs me exime de eso y seguramente las demás gremiales empresarias van a plantear y van a responder algunas cuestiones que ha planteado el señor de Carrefour. También quiero hacer una aclaración. Desde el año '95 APYME viene planteando la regulación de este sistema comercial que ha generado en la ciudad de Mar del Plata enorme cantidad de desocupación. Desde el año '96 al '99 que fue el momento que más se expandió, donde comenzó la lucha por ver quién ponía más bocas comerciales, según estudios de esta Municipalidad, el empleo cayó el 25% en las cadenas comerciales. Hasta la implementación de Makro, el comercio tradicional de Mar del Plata satisfacía el 70% de la demanda de la ciudad y las dos cadenas comerciales que había en ese momento –Elefante y Toledo- tenían el 30%. A partir de la instalación de Makro y la lucha desatada por estas dos cadenas comerciales de la ciudad, la ecuación cambió en un momento determinado, los comerciantes tradicionales tenían un 30% de la comercialización y las bocas de comercialización extranjeras y locales habían repartido la situación. Eso significó desocupación, Pymes que cerraban, etc. De todas maneras, nosotros siempre hemos planteado la regulación porque sabíamos y somos conscientes que esta nueva forma de comercialización que venía muy fuerte en el mundo y en el país no iba a poder ser impedida; por eso exigíamos la regulación comercial. Por supuesto no fuimos escuchado nunca. Tal como dijo el concejal Rosso en una reunión con cámaras que tuvimos, ahora por suerte las cámaras tienen más unión y antes venía APYME solamente a plantearlo. Eso habla bien de nosotros porque hemos tenido una continuidad en los planteos pero no habla muy bien de quienes deben legislar porque desde el año '95 no se ha producido regulación. Carrefour quiere decir “cruce de caminos” y da una pauta de cómo los países centrales donde en un momento determinado el Estado argentino tenía una visión de hacia dónde acercarse, protege a la pequeña y mediana empresa y al comercio tradicional. Cruce de caminos, es decir, que en los países centrales, Carrefour no puede instalarse en las ciudades. Ninguna superficie comercial de las dimensiones de Carrefour pueden instalarse en el ejido urbano e hizo bien la ley provincial en determinar los límites que deben tener. Este fenómeno del supermercado arranca en una época nefasta para la Argentina, la década del '90, donde las cosas que se intentaban copiar acá se aplicaban salvajemente. Así como en los países centrales, hay leyes específicas para defender a la pequeña y mediana empresa, para defender al comercio tradicional, en este país todavía hasta el día de hoy, salvo algunas cuestiones como en Santa Fe, Entre Ríos ahora que va a reglamentar la Ley que aprobó en el año 2000, recién ahora la va a implementar, algunas ciudades de la Provincia de Buenos Aires, no hay hasta este momento protección hacia el comercio tradicional, hacia la pequeña y mediana empresa. En esos países sí, acá se aplicó brutalmente como en la década del '90 se aplicaron todas las cosas, el modelo neoliberal se aplicó brutalmente y se permitió que en un momento determinado se arrancara con una o dos bocas y hoy llegaran a más de 90, el gráfico que mostró el arquitecto Ducombs es impactante realmente. Por eso voy a usar los últimos minutos para hacer un planteo acerca de la necesidad de la presencia del Estado y la voluntad de quienes administran el Estado, funcionarios y legisladores, para la voluntad política, para hacer efectiva la presencia del Estado. Me voy a corregir en realidad presencia del Estado siempre hubo, incluso en la década donde parecía que no había presencia del Estado, presencia del Estado, no hubo a favor de las mayorías populares y no hubo a favor de las mayorías económicas como son las Pymes, pero sí hubo presencia del Estado a favor de las minorías. Voy a dar algunos

ejemplos, incluso de la ciudad de Mar del Plata. Cuando se presenta aquí en la municipalidad el proyecto de Macro, se presentó el 7 de marzo, el 18 de marzo fue aprobado, presencia del Estado y voluntad política para legislar a favor de unos. Distribución de la riqueza es sacarle a unos y entregarle a otros, regular, es afectar determinados intereses, la capacidad de los representantes políticos es que esos intereses sean afectados para las minorías y no para las mayorías. Lo de Macro fue un ejemplo. Crisis de la pesca, el Intendente, su gabinete y los concejales saludando a las lanchas que salían hacia el puerto de la ciudad de Buenos Aires, presencia del Estado y voluntad política. La pesca, los productos primarios aportan al producto bruto interno del Partido de General Pueyrredón, el 6%. Los comercios y los servicios aportan al producto bruto interno del Partido de General Pueyrredón cerca del 20%, para ese sector que es importante que es visible porque es lo que mas se ve, cuando hay crisis en la pesca es lo que mas se ve, quizás no sea económicamente lo mas importante, pero es lo que mas se ve, hace poco hubo represión, hubo heridos, por la crisis de la pesca, no estoy hablando en contra de la industria de la pesca, pero digo hubo voluntad política para ese sector. Para este sector, que es el sector mas importante económicamente de la ciudad hasta que se defina un nuevo perfil de la ciudad marplatense, no ha habido hasta este momento desde el año '95 voluntad política para legislar a favor de este sector. Voluntad política, presencia del Estado, eso es lo que nosotros venimos a reclamar, para que de una vez por todas la voluntad política de quienes deben administrar el Estado y la presencia del Estado esté a favor de las mayorías sociales y de las mayorías económicas. En cuanto al proyecto de Ordenanza, nosotros queremos plantear, tres o cuatro cosas que vamos a seguir conversando hasta que se dé la posibilidad, si es que se da la regulación de las cadenas comerciales. En primer lugar vamos a pedir que se rebaje la cantidad de m<sup>2</sup> que está planteada en la Ordenanza municipal, en el micro y el macro centro, que se respete a rajatablas la Ley 12.000 y pico de la Provincia de Buenos Aires. Vamos a pedir el cierre de los domingos, feriados nacionales, provinciales y municipales para las grandes cadenas comerciales, nacionales y extranjeras, y la sumatoria de las bocas de los mercados de aproximación que tienen. Vamos a pedir que no se habilite nuevos emprendimientos, por el simple hecho de haber presentado en algún momento un trámite en la provincia o en el municipio y hay varios ya, el libertad del lago Stantien y otros por ahí y vamos a pedir que cada comercio que se habilite de este rubro tenga necesariamente que presentar un certificado de impacto socio económico, es decir que donde se vaya a instalar, si la oferta es suficiente para satisfacer la demanda de la población de ese lugar no puede instalarse allí, un comercio de ese rubro. A grandes rasgos es lo que queremos pedir, estas cuestiones son técnicas, pero reclamar de aquí la voluntad política de quienes tienen la obligación de legislar y la presencia del Estado en que esté presente a favor de las mayorías sociales y económicas y revertir la lógica que hasta este momento ha venido imperando en el país. Gracias.

*-Aplausos de los presentes.*

**Sr. Presidente:** Gracias señor Delacroix, va hacer uso de la palabra el señor José Manuel Paz Fernández en nombre de la Asociación de Fomento Puerto. Señor Paz Fernández, ¿No está presente? bueno, si no está presente, va a hacer uso de la palabra el contador público Juan Blas Taladrid, en nombre de la UCIP.

**Sr. Juan Blas Taladrid:** Buenos días, muchas gracias señor Presidente, señores Concejales por darnos la oportunidad de participar en esta audiencia. Mucho podría hablar sobre los aspectos perjudiciales de la gran superficie, ustedes saben que la UCIP, este es un tema lo viene planteando desde hace muchos años, por ahí algún un año antes que lo hace Delacroix. De los aspectos perjudiciales, mucho podría hablar como los perjuicios que genera, desempleo, la fuga de fondos de la ciudad, la importación de productos, la no reinversión local, pero esto ya lo sabemos y lo van a exponer otro oradores seguramente después. En lo que quiero hacer puntual hincapié es en la falta de aplicación muchas veces de la Ley 12.573. Y esta falta de aplicación viene porque al ser una norma provincial, los funcionarios municipales muchas veces presumen que la autoridad de aplicación es la provincia y la provincia al no estar en los municipios no tiene un real poder de policía, con lo cual esto nos indica de que es necesaria la sanción de una Ordenanza que regule la instalación de las grandes superficies en el partido. Vemos con respecto a la Ordenanza que hay presentada, que es

netamente urbanística, ya que nada más plantea zonas de radicación y creemos que tendría que ir al foco de la cuestión que es los aspectos socioeconómicos y los perjuicios socioeconómicos que se genera con la instalación de estas superficies. Una prueba de que es netamente urbanística es que la única Comisión por la que pasa es la de Obras y no pasa ni por Promoción y Desarrollo, ni otras Comisiones. Creemos que esta Ordenanza es muy perfectible, y falta que incluya algunos aspectos socioeconómicos como un informe socioeconómico local, que se complemente con el de la provincia de Buenos Aires y que lo mejore, ya van a exponer otras personas que me decían, cuáles son las deficiencias de los informes socioeconómicos a nivel provincial y la inclusión de un coeficiente de saturación como hay en otras legislaciones. A todos los señores concejales les hemos dejado una carpeta de la entidad donde figuran normas comparadas de otros lugares, como la provincia de Santa Fe, como el Partido de Morón, como el Partido de Rosario, tenemos ejemplos a nivel de la provincia de Buenos Aires, como Berazategui, como Pinamar que regula que no se puede llegar a instalar superficies con más de 500 m<sup>2</sup> de exposición y venta. Creemos que el proyecto de Ordenanza que hemos presentado actualmente, si bien es un avance, se puede mejorar y vemos que los metrajes expuestos en los círculos concéntricos que se han trazado, fuera de que incluso ha quedado un triángulo medio indefinido, los metrajes son claramente excesivos para lo que es el comercio local de hoy en día. En las mismas carpetas que le dejamos a los concejales, hay un relevamiento de autoservicios, minimercados, supermercados, donde uno puede ver cuáles son los establecimientos que se han abierto en los últimos tres años y son alrededor de 300 m<sup>2</sup>. Si nosotros estamos pensando en una Ordenanza donde la zona más restrictiva que es el microcentro que está sobresaturado donde no se podría abrir más prácticamente nada, solo almacenes y estamos poniendo un metraje de 350 m<sup>2</sup> no estamos yendo a la realidad del mercado y se va a seguir generando una sobresaturación de mercado. Nos llamó la atención también el tema de que en la misma Ordenanza se plantee que en los cinco trámites que están vigentes que corresponden a dos cadenas a Cencosud y Carrefour estas cinco nuevas bocas, no estarían alcanzadas por la Ordenanza cuando en realidad no tienen ningún derecho propio porque solamente hicieron la presentación del trámite. Creemos que es importante también bajar conceptos de la Ley 12.573 por esta cuestión de que los funcionarios muchas veces lo ven como una cuestión ajena, entonces bajar indicadores y bajar cuestiones de la 12.573, como la cantidad de locales, haría de que se haga más hincapié en el Partido. Un tema que quiero hacer especial hincapié también, es en la cuestión tributaria, nosotros vemos cómo hay una diferencia en tributación en el municipio y en la provincia de las empresas locales radicadas en la provincia de Buenos Aires y las empresas que tienen radicadas en diferentes lugares del país, fundamentalmente estas cuatro grandes cadenas que últimamente están formando un oligopolio en el supermercado en la Argentina que son: Carrefour, Cencosud, Wal Mart y Coto y que tienen sus administraciones centrales fuera de la provincia de Buenos Aires y acá el tema surge por el convenio multilateral, ustedes sabrán que el convenio multilateral establece un índice de afectación de los ingresos y se tributa en parte eso, por un lado en parte los ingresos y por otro lado en parte los gastos, con lo cual estas cadenas que tienen domicilios fuera de la provincia de Buenos Aires y tienen sus principales centros de gastos fuera de la provincia de Buenos Aires, arrastran ingresos de la provincia para otras jurisdicciones, esto hace que la provincia recaude menos en ingresos brutos que si fuese una empresa local y que en consecuencia el municipio coparticipe menos de esos ingresos y por otro lado genera una desventajas muy grandes con las empresas locales ya que por ejemplo un hipermercado paga de ingresos brutos en Capital Federal un tasa de 1.8 % y en la provincia de Buenos Aires era del 4% hasta el mes pasado a partir de este mes es del 4.5 %. Esto hace que al arrastrar por el coeficiente ingresos a otras jurisdicción le quede una tasa promedio del 2.5 al 3 % en detrimento de la empresa local que paga el 4.5 % de ingresos brutos. Para ir cerrando me gustaría hacer una mención a una publicación de la revista Fortune que es de la CNN donde se elabora un índice que es el Global 500 y se ponen las 500 empresas más importantes del mundo. Vemos que en Carrefour por ejemplo, que es el caso que hoy aquí se ha tratado y han venido representantes, tiene una facturación anual en el mundo de 115.585.000 millones de dólares y un resultado anual de 3.147 millones de dólares. Me gustaría hacer otras acotaciones en base a los dos testimonios anteriores, tanto de la Asociación Liga Amas de Casas, de las que podemos ver en publicaciones del mismo Carrefour, que garantizan el precio más bajo de Carrefour, con lo cual esto quiero que se tome en cuenta al valorar las exposiciones. Y por otro lado hacer hincapié, en dos afirmaciones de representantes de Carrefour, una es de la inversión

de 11.000.000 millones de pesos. Quiero que quede claro una inversión para una sociedad es algo que agrega valor y no el pintar un garaje o una cochera. Y por otro lado que el trabajo que genera ya se va a exponer posteriormente, el trabajo que generan las grandes superficies está comprobado en un informe del Ministerio de Producción, que por cada puesto que se genera se pierden 6 puestos de trabajo, con lo cual uno en lo que tiene que pensar es en los puestos netos de trabajo resultantes y acá estaríamos hablando que si se generaron 100 puestos se van a perder 600 y si realmente Carrefour tiene en Mar del Plata casi 500 puestos, estaríamos hablando de que se perdieron 3.000 en Mar del Plata.

*-Aplausos de los presente. Continúa el.*

**Sr. Taladrid:** Para que esto no parezca que es una cuestión personal contra una empresa determinada, si bien los cinco proyectos que hay en Mar del Plata hoy por hoy preocupan a todas las cámaras empresarias, al comercio local y los consumidores por la concertación que van hacer, pertenecen a dos grupos económicos únicamente. Vamos a dar otro ejemplo que es el de Wal Mart empresa numero uno del mundo, es el paradigma y lo que apuntan todas estas empresas. Wal Mart tuvo el año pasado ventas anuales por 378.799.000 millones de dólares y utilidades por 12.731.000 millones de dólares y para terminar este ejemplo, siendo que Wal Mart es la empresa numero uno en este sector y al que apuntan todos queremos proyectar un documental para que se vean cómo trabaja Wal Mart en todas partes del Mundo.

**Sr. Presidente:** Hago una aclaración que el señor Taladrid, nos había solicitado hacer una excepción en cuanto el uso del tiempo para pasar el documental y entendimos que era interesante.

*-Proyección de el documental.*

**Sr. Presidente:** Gracias, señor Taladrid. A continuación hará uso de la palabra el señor Raúl Lamacchia, en representación de la Federación Económica de la provincia de Buenos Aires.

**Sr. Lamacchia:** Buenos días a todos. Señor Presidente, en primer lugar vengo en representación de la Federación Económica porque sin duda que la problemática de las grandes superficies es un tema que lo hemos venido trabajando desde hace muchos años, incluso hoy nos van a acompañar representantes de distintas localidades y a nivel nacional de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa, CAME que ha luchado esto en todo el país, como de las localidades de La Plata y de Lobos, también para transmitir qué es lo que ha sucedido en esos distritos. Pero yo, antes de entrar en el análisis de reflexión conjunta que quiero compartir con ustedes, quiero resaltar como lo han hecho quienes me antecedieron en el uso de la palabra la voluntad política, como lo dijo el señor Presidente en la apertura y lo quiero revalorizar, la voluntad política del Ejecutivo Municipal y del Intendente Gustavo Pulti en el proyecto y realmente hemos sentido que tiene convicción en que el Estado municipal cumpla un rol activo en todo lo que se trata del ordenamiento comercial, lo cual hasta ahora diríamos que ha estado ausente en este municipio y la convocatoria de este Concejo Deliberante y la iniciativa del concejal Ricardo Alonso, creo que habla muy bien del Cuerpo Deliberativo y de la democracia, que nos podamos dar los marplatenses estos ámbitos de debates, de discusión, de análisis y de discusión racional y respetuosa. Además lo quiero decir públicamente nosotros nos hemos visto obligados a salir con una solicitada que todos ustedes conocen y en este sentido lo voy a traducir después en algunas cuestiones que vamos a abordar. Quiero decirles que esto no ha sido, ni contra el Intendente municipal, ni contra los funcionarios, ni contra el Ejecutivo porque hemos creído que hemos tenido que señalar cosas que son importantes, en lo que hace a la instalación de Carrefour en el local de Córdoba y que como consecuencia hoy el tema se está tratando en la provincia y ha dejado de tratarse a nivel municipal. Así que yo públicamente quiero expresarles que no ha sido una agresión a las autoridades municipales, sino que por lo contrario, lo que dije al principio fue revalorizar la actitud y la voluntad política del Ejecutivo y de este Deliberativo y de todos los bloques que nos han atendido con atención en toda esta cuestión que se viene planteando. Así que realmente creo que nos sentimos escuchados y hoy podemos debatir y reflexionar sobre este tema. Como ustedes saben en el



año 2000, elaboramos junto con el diputado Germán López del radicalismo y Hugo Garrieri del Frente Grande que estaban en conjunto en La Alianza en ese momento y yo como senador por el empresariado dentro del justicialismo, elaboramos esta Ley 12.573, que fue continuadora de la 12.088 del año '98 que establecía dos cuestiones fundamentales que eran el estudio del impacto y lo que se refería a la prohibición a los municipios de dictar Ordenanzas que modifiquen el Código de Ordenamiento Territorial o creen cuestiones de excepción para que las grandes superficies puedan instalarse y que se refería únicamente a las grandes superficies. La 12.573 avanzó mas, fue vinculante, cosa que no era vinculante la 12.088 y además avanzó sobre un fenómeno nuevo que eran las cadenas de comercialización minoristas siendo incluidas en la Ley, quiere decir que hoy no tenemos que hablar de grandes superficies, tenemos que hablar de cadenas de comercialización y en este sentido les voy a decir que cuando la Ley había sido sancionada, para entender también los cambios que hay en el mundo, en la comercialización de alimentos, recibimos la visita quienes habíamos elaborado la Ley, del Presidente de Carrefour Internacional, junto con el agregado comercial de España, que era un Español el Presidente y nos dijo que realmente Carrefour estaba cambiando su estrategia, a lo mejor ahora, la cambió de nuevo, pero en ese momento no le preocupaba las grandes superficies sino el comercio de proximidad y los pequeños comercios, por eso había creado Día % y lo que le preocupaba era que la Ley no limitara los pequeños comercios, las grandes superficies en ese momento no eran importantes. Digo esto para que nos ubiquemos en qué es lo que ha pasado en estos años. Los trámites ante la Dirección de Comercio de la Provincia por la factibilidad provincial en su mayoría fueron de cadenas de comercialización mayorista, fundamentalmente Día %. La Ley es muy clara cuando establece las cadenas de comercialización y muy amplia en lo que considera, es una cadena y de ahí surge el este conjunto económico, pero conjunto económico con este criterio amplio, no jurídico o patrimonial. En consecuencia esto es la novedad que plantea esta Ley y cuando surge esto hay una gran inquietud por la Asociación Argentina de Franquicias, de franquiciadores porque dicen no vamos a poder ir a la ISAN que es el rubro, no solamente es el rubro alimentario. Entonces no era el espíritu de los legisladores y de la Ley, limitar las franquicias, en consecuencia el Decreto reglamentario se aceptó de común acuerdo y consenso, que hiciera un detalle de rubros que podían ser franquiciados y no entrar dentro de la Ley. Hubo mas de 100 rubros pero no rubros alimentarios, sin embargo en una denominación no utilizada en nuestro país, sí en Europa se incluyó el rubro 111 de Tiendas de Descuentos, Tiendas de Descuentos son los locales como Día %. En consecuencia Día % instalo en muchos lugares locales con franquicias sin pasar por la provincia pidiendo factibilidad provincial, es mas quisiera saber si en Mar del Plata los locales que tienen y fueron posteriores a la Ley, tuvieron el trámite de la factibilidad provincial. Esta es una realidad y lo quiero comentar porque nosotros luchamos contra el poder económico, estamos acostumbrados a luchar contra el poder económico, representamos a las Pymes, nos sentimos identificados en esta lucha en común, con las gremiales empresarias como APYME, CAMECO, defendemos los mismos intereses, nuestras Pymes y luchamos contra el poder económico. Estas son cosas que suceden y que tergiversan la aplicación de la Ley. Fíjense ustedes que hay un estudio de impacto socioeconómico que después seguramente lo van a explicar lo que ha sucedido en algunas localidades, pero yo les tengo que decir, que eso va por una universidad y sorteado por una universidad. Miren cuando empieza esto hay alguna universidad que hacían todos los estudios económicos de la presentación de Día %, llegó un momento en que tomamos dos estudios de dos localidades distintas: eran exactamente iguales y se habían equivocado con la carátula, se había puesto el de la segunda ciudad acá, con el contenido que era de la otra ciudad y viceversa. Esto indicaba que se había licitado entre las universidades, no hay ningún estudio en la provincia de Buenos Aires que haya salido en contra de la instalación de un trámite de factibilidad `provincial, ni un estudio. Cuando en la 12.088 hubo varios estudios en contra e incluso uno que se hizo para la instalación de Libertad allá en la salida de la 226, hecho por la universidad de Bahía Blanca y hay criticas serias hechas por académicos de la universidad de Bahía Blanca sobre este tema que lo hemos planteado en la provincia para que se modifique el instructivo. Quiero también dejar sentado un tema que es importante, porque el representante de Carrefour habló de que les costó aceptar la Ley 12.573 que la aceptaron y consensuaron para aplicarla, no con esta gestión, quiero aclararlo, no con esta gestión en la provincia sino con gestiones anteriores y comentó que se quería acá sobreglamentar, sobrelegislar, sobre este tema y no es así. El municipio tiene la autonomía municipal que le

corresponde, en realidad sobre este tema los que tienen que legislar son los municipios. La provincia salió a legislar porque en la década del '90 hubo la irrupción tremenda de las multinacionales fundamentalmente y modificaron todo el sistema de comercialización minorista en el rubro de alimentos, empezaron por Capital Federal y Gran Buenos Aires y después entraron en el interior, a tal punto que al distrito de Quilmes la llaman la ciudad del changuito por la cantidad de hipermercados que se instalaron en Quilmes, pero no así en Berazategui que no hay ni un hipermercado, porque el Intendente hizo una Ordenanza. Así que el Intendente de Berazategui no necesita de la 12.573 es un ejemplo de cómo manejó este tema y hay un comercio floreciente, comercio minorista fuerte, tiene una visión de política de Estado municipal en lo que hace al desarrollo comercial y al desarrollo industrial, con su parque industrial, que es lo que nosotros deseáramos para nuestra ciudad, tener nuestra propias políticas de Estado, en lo que hace al desarrollo industrial, al desarrollo comercial de la ciudad y de los marplatenses. Así que esto lo dejo en claro porque creo que es muy válido que el Ejecutivo y el Deliberativo se esté planteando tener una norma en este sentido. El objetivo de la Ley fue precisamente tender y facilitar el ordenamiento comercial porque la mayoría se instalaba por Ordenanzas de excepción, porque los Códigos de Ordenamiento Territorial, de acuerdo a la 8912 en los municipios, generalmente no contemplaban la instalación de las grandes superficies, así que todas se iban instalando por la Ordenanza de excepción, por eso la 1288 que es la primera lo prohíbe y por el otro lado muchas veces se asfaltaban calles, había una acción que permitía que esto suceda. Pero fundamentalmente evitar la concentración económica por eso vienen las cadenas de comercialización y no solamente las grandes superficies. No se trata solamente de defender al comercio minorista sino evitar la concentración económica, evitar que el mercado alimentario de las pequeñas ciudades sea absorbido por estas grandes multinacionales que a través de las grandes superficies y fundamentalmente de los pequeños comercios de proximidad, por eso los intereses están en el centro. Ellos vieron en Europa –y lo dijo el presidente de Carrefour- que el tema no les había resultado porque los habían mandado a las rutas y eso servía un tiempo y después no servía tanto; en consecuencia, ellos querían estar en los centros comerciales. En el gráfico que mostró el arquitecto surge claramente la densidad de población y dónde está la concentración del consumo y ahí quieren estar las multinacionales, por eso crearon lo que llaman allá “las tiendas de descuento” y que acá es Día%. Indudablemente esto también queremos tenerlo en cuenta ahora cuando estamos generando una Ordenanza, que el tema no es solamente la superficie sino qué es lo que la ciudad necesita, es decir, que se establezcan tres locales es precisamente para garantizar la competitividad y que no haya ...por supuesto, los que estaban instalados, ya estaban instalados. En todo el Gran Buenos Aires en el año 2000 había muchas cadenas que ya se habían instalado pero no podíamos legislar para atrás, ninguna ley es retroactiva, hay que legislar para adelante. Entonces había que tomar la experiencia para legislar para adelante. Esos tres establecimientos en las poblaciones superiores a 300.000 habitantes van encaminados a evitar la concentración económica, la concentración de la oferta y crear en el futuro un mercado oligopólico para quienes pasen a dominarlo. Convengamos que desde el 2000 hasta ahora la ciudad no se vio invadida, excepto por los ocho locales de Día%, no ha habido grandes habilitaciones de las cadenas internacionales; viene ahora. Y no es casualidad que las dos cadenas más importantes –Cencosud y Carrefour Inc. S.A.- sean las que vienen con una política agresiva a instalarse en la ciudad; de los cuatro que hay solicitados en la provincia, son dos de Cencosud y dos de Carrefour. Por eso es que nosotros reflexionamos a veces en este tema, recordamos la década del '90, con muchos hemos tenido visiones compartidas en defensa de nuestra industria nacional. Cuando se hizo la apertura indiscriminada, nuestra industria se destruyó en gran parte. ¿Y los consumidores qué opinan? Los argentinos en la década del '90 pensábamos que era bueno comprar importados, comprábamos barato, era bueno pero, claro, después que pasó y tuvimos las consecuencias nos dimos cuenta de lo que había significado. El consumidor también piensa que si vienen estas cadenas van a tener mejores precios, van a comprar mejor, va a haber lugares lindos y después nos lamentamos todos de las consecuencias. Y se va a lamentar el consumidor porque no es cierto que siempre tienen mejores precios porque hay también actitudes engañosas, que la ley 12.573 prevé. Por eso estas cuestiones, cuando tenemos que legislar y ordenar, las debemos tener en cuenta. Yo me voy a referir particularmente a dos temas, uno es el tema de Carrefour Córdoba. En primer lugar, les quiero decir que nosotros el 26 de mayo presentamos un recurso en la Provincia por ese conjunto económico; sin embargo el 29 de mayo salió la factibilidad provincial porque nuestra presentación se trató por cuerda

separada al expediente principal y vino a Mar del Plata con factibilidad provincial. No es verdad que esté la factibilidad provincial totalmente conformada; de hecho, en este Municipio, el apartado que se creó se mandó a La Plata, nosotros le hemos pedido (ayer tuvimos una reunión con la ministro de Producción Débora Giorgi) que la factibilidad provincial se trate conjuntamente con el recurso y de hecho está suspendida. Esto va a ser resuelto a nivel provincial, los cuatro expedientes tienen la misma cuestión planteada y los cuatro expedientes van a ser resueltos a nivel provincial porque de esta situación que se resuelva ahora va a resultar lo que corresponda para los demás trámites. Este es el primer punto. La definición de la ley –para que nos quede claro- cuando habla de “cadenas de distribución” dice claramente: “Aquellos establecimientos de venta minorista o cadena mayorista que realicen venta minorista, que constituyan o pertenezcan a un mismo grupo económico (ahí hay pertenencia a un grupo económico) y aunque estén conformados por un conjunto de locales de venta, situados o no en un mismo recinto comercial, que han sido proyectados conjuntamente o que estén relacionados por elementos comunes cuya utilización comparten y en los que se ejercen las respectivas actividades de forma empresarialmente independiente”. Con esto, lo que quiero decir es que cuando se habla de conjunto económico y de cadena de distribución, es muy amplio. Una franquicia alimentaria entra en la cadena de distribución, tiene que hacer el trámite provincial porque ese rubro 111 después fue eliminado. Quiero terminar la referencia a concretamente este local de Córdoba; creemos que realmente es ilegal, va a ser tratado en la Provincia, iremos a la justicia si la Provincia no lo reconoce como corresponde y como creemos y estamos convencidos y de lo que se trata es de respetar la ley. Por eso, respecto a la Ordenanza quisiéramos que se incorpore a este proyecto una revisión de las superficies mencionadas y además este análisis cuantitativo de oferta y demanda. Que realmente nos demos una política de Estado porque acá está el presidente de la Federación Argentina de Centros Comerciales a Cielo Abierto, se habló de un fondo de reconversión minorista, sin duda que debemos tener calles comerciales que den buen servicio, que sirvan al sentido urbanístico de la ciudad, que le sirvan a nuestra gente y, sobre todo, defender la inversión local, el empleo local y el trabajo de nuestra gente. Muchas gracias.

*-Aplausos*

**Sr. Presidente:** Les voy a solicitar –como hice al principio de la audiencia- que tratemos de respetar los tiempos y lo digo pensando en personas y entidades que están al final de la lista de oradores que se merecen la atención de todos nosotros. Todo el mundo sabe que nadie presta atención eficientemente durante siete u ocho horas. Vuelvo a repetir que por favor, nosotros no nos vamos a poner en preceptores de colegio porque no nos cabe, pero sí que quede en el criterio de cada orador para respetar los tiempos, así todos podemos opinar y ser escuchados atentamente. Va a hacer uso de la palabra el señor Fabián Tarrío, en representación de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa.

**Sr. Tarrío:** Buenos días, señor Presidente, señores concejales, gracias por recibirnos en la casa de la democracia a la que nos gusta recurrir sobre todo cuando se dirimen temas que consideramos claves para la comunidad, no sólo para el sector que representamos. Soy Fabián Tarrío, pertenezco al Comité de Presidencia de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) y soy presidente de la Federación de Centros Comerciales a Cielo Abierto, Cascos Urbanos y Centros Históricos de la República Argentina. Esta es una entidad que conformamos a fines de los '90 cuando creímos conveniente poner en valor el comercio de calles y avenidas que se veía deteriorado por el avance intempestivo de la instalación de grandes superficies a las que se les dieron las facilidades absolutas para instalarse en cotos de caza preestablecidos, con una clientela cautiva, donde el negocio era seguro y les puedo asegurar que no corría ningún tipo de riesgo comercial la inversión realizada por estos grandes grupos económicos, sobre todo aquellos que venían del extranjero. Además, según nuestras observaciones cotidianas en el tiempo, la inversión relativamente baja rendía pingües ganancias por el lugar que se les otorgaba para comercializar, pero nunca quedaba en el lugar donde se establecían las fuentes de trabajo de las que ellos hacían gala. Tal es así que el opinante de la firma Carrefour que me antecedió en el uso de la palabra tuvo un acto fallido que algunos habrán notado

cuando quiso referirse a Mar del Plata dijo Buenos Aires, no dijo Mar del Plata; le faltó decir París o Francia. Porque así se mueven las ganancias de estos grupos comerciales.

*-Aplausos. Continúa el*

**Sr. Tarrío:** Naturalmente, los funcionarios de Carrefour lo tienen claro: me instalo en determinado lugar, Juncadella llega a la tarde, se lleva el dinero hacia Buenos Aires, ni siquiera pasa por el banco local, ni siquiera tenemos ese derrame natural que tiene el comercio minorista de calles y avenidas y el auténticamente local que beneficia a los profesionales de todo tipo. Ese dinero no queda en el lugar, se va, es dinero que ponen las señoras de la Liga de Amas de Casa –que defiende a Carrefour- y se lo llevan a su casa. De esto se trata, señor Presidente: se trata de defender los valores de cada lugar. He tenido la suerte de recorrer Europa por esta temática. Un llamado “Plan Urban” para desarrollar el comercio minorista de calles y avenidas en Europa con fondos de la Comunidad Europea, decidió a fines de los '90 que las grandes superficies tenían que cumplir estrictamente con la ley; lo dijo un preopinante antes que yo. Etimológicamente, la palabra “Carrefour” quiere decir “encrucijada” o “cruce de caminos”; treinta kilómetros fuera de la ciudad, si quieren instalarse, que se instalen fuera de la ciudad y aquel que tenga auto que vaya a ese lugar. Señores concejales, ustedes fueron elegidos por la gente porque suponemos que ustedes son los que tienen no una visión coyuntural de la cosa; como dirigentes que son, tienen una visión hacia delante y en ese sentido deben mirar. Ustedes tienen una ciudad que tiene identidad propia y eso es lo que hay que conservar. Ustedes tienen marcas: Los Gallegos, Toledo, Havanna (que aunque no es nacional está acá), la Peatonal San Martín, la Rambla. Ustedes tienen cosas que defender, tienen identidad. Lo vimos en ciudades europeas con más historia que nosotros, no lo estamos inventando, esto existe en otros lugares del mundo, existe donde nacieron estas firmas. Lo que pasa es que en otros lugares –como el nuestro- donde creíamos que la panacea venía de la mano de las grandes superficies, dejamos hacer cosas que donde nacieron estas firmas no se las dejan hacer. Por lo tanto, desde la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) vengo a traer el apoyo irrestricto a las entidades de Mar del Plata que defienden la identidad de Mar del Plata y no el enriquecimiento de otros sectores ajenos a la idiosincrasia de esta ciudad. Gracias, buenos días.

*-Aplausos.*

**Sr. Presidente:** Va a hacer uso de la palabra el señor Guillermo Fasano, de la Cámara Textil de Mar del Plata.

**Sr. Fasano:** Muchas gracias, Presidente. Vengo como presidente de la Cámara Textil de Mar del Plata y además traigo la autorización para hablar en su nombre de la Asociación de Indumentaria de Mar del Plata. En ese sentido, creo que represento la totalidad de la industria textil de Mar del Plata. Quisiera dar un ejemplo para ser más gráfico y traje aquí una campera marplatense. Esta es una campera fabricada por una industria marplatense y se la voy a dejar para que a través de la Secretaría de Desarrollo Social se pueda regalar en este Día del Niño. Esta campera es de un socio de Mar del Plata que me cuenta que para confeccionar esta campera tiene cuatro horas y media de mano de obra efectivo, que es un ingreso aproximado de \$40 de salario de bolsillo de un trabajador. Pero también esta campera se puede fabricar en un taller monotributista (este sistema absolutamente legal donde marplatenses trabajan desde su casa y tienen algunos beneficios fiscales por ser pequeños talleres) y puede cobrar entre \$32 y \$35 de mano de obra exclusivamente para la fabricación de esta campera, que es una campera de calidad, un producto marplatense. No en vano nosotros somos reconocidos como distrito industrial textil, tenemos prestigio, cada vez más los ciudadanos que veranean en nuestras playas se visten en Mar del Plata, somos la Capital Nacional de Pulóver. Una campera como ésta fue mandada a China para que hicieran una cotización y la cotización que vino de China es U\$S 5,70 cada campera, pero no de mano de obra sino que el total de la campera está cotizada en U\$S 5,70. Cuesta U\$S 1 traerla y algún impuesto adicional hace que la campera, pagando absolutamente todos los tributos, cueste U\$S 7 puesta en Mar del Plata. Acá se ha hablado mucho de cada puesto de trabajo que generan las grandes superficies comerciales y la comparación con los pequeños

comerciantes. En esto me parece muy importante decir que mi amigo, mi conocido, le dije “qué bueno, porque si la conseguís mucho más barato, la vas a poder vender más barato”, me dijo “no, la diferencia entre el precio de venta que fija el mercado, que le fija además el precio de la industria nacional ...” porque hay que decir la verdad: los precios no los fijan las grandes superficies, los precios los fija la industria nacional, son los precios de referencia y esos precios de referencia le sirven a las grandes superficies para lograr la diferencia con lo que bien explica el video. Él me dice “no, yo la voy a vender al mismo precio, un poco más barata pero al mismo precio”. Esta es la lógica comercial, yo no la critico, no la condeno. No hay que desconocer esta lógica comercial y no hay que desconocer cómo funcionan las grandes superficies. Esto no es una ilusión. Esto que han mostrado en el video es la realidad de la lógica comercial. ¿Qué es lo que nosotros tratamos de explicar? Tenemos una ciudad como Mar del Plata que tiene la gran ventaja y la gran posibilidad de tener una industria textil desarrollada porque no hay grandes superficies. Seamos claros: la diferencia de salarios entre una gran superficie y un comercio puede ser de 6 a 1; la diferencia de salarios entre una gran tienda y la industria textil de Mar del Plata es infinita. Esta campera, en una gran superficie, por lógica comercial, viene de China, la industria textil con las grandes superficies nos tiene 6 a 1, tiene 10.000 a cero. Esto es lo que nosotros tenemos que entender cuando estamos promoviendo la posibilidad de dejar que se compita de manera desleal con la industria marplatense. Esto no es futurología, esto no es pensar que esto va a suceder porque esto ha sucedido. Yo traigo una carpeta de un video que se pasó en la última convención de Pro-Textil el año pasado en Buenos Aires, donde un especialista en mercadotecnia hizo un informe sobre qué pasó en Perú y en Chile con las grandes superficies. Las grandes superficies destruyeron la industria textil en Chile, en Chile hoy no se pega un cierre, un botón, absolutamente todo ingresa de China. Y en Perú se ha mantenido una industria textil, que ha sobrevivido con salarios de U\$S 150 mensuales. Hay que saber que en Perú, la industria textil que ha sobrevivido es porque ha podido competir en salarios con la industria china. Tenemos la posibilidad de avanzar en una Ordenanza que regule el funcionamiento y no es poco lo que podemos hacer. Nosotros conseguimos, a través de una resolución del Ministerio de Economía de la Nación, implementar lo que llamamos las licencias no automáticas, que son normas admitidas por la OMC y son las mismas normas que aplican los países desarrollados y más avanzados del mundo para regular sus economías. Hemos conseguido a través de eso que el mercado del suéter, de la industria del tejido de punto, haya sobrevivido a esta nueva invasión de productos importados cuya cabeza del iceberg son las grandes superficies, no tengan dudas de eso. La lógica comercial es que si esto se puede fabricar por la mitad de lo que se gana acá de mano de obra, es decir, por la cuarta parte de lo que cuesta hacerlo acá, se va a traer de China, y eso de ninguna manera va a incidir en el precio final del producto. Sólo sirve para engrosar las ganancias y las utilidades de los intermediarios. Yo quiero, para finalizar y para que la señora pueda tener tiempo para hacer los controles de precios, pedir y ofrecer que nuestra cámara va a colaborar en la nueva Ordenanza, que nos parece que tiene un ordenamiento territorial insuficiente, me parece que hay que buscar mecanismos de regulación que permitan una visión económica del problema y vuelvo a insistir con la idea de que la única manera de regular y de poner un poco de justicia a este tema de las grandes superficies, es buscar a través de las tasas municipales que se trate de equilibrar lo que significa competencia desleal en muchos aspectos. Y sobre todo estas grandes superficies reconozca, de la historia marplatense, de los marplatenses que con su trabajo y tesón hicieron de Mar del Plata la ciudad que es hoy, que reconozcan con un aporte extraordinario para que pueda continuar creciendo la ciudad y siendo no sólo propiedad de todos quienes la habitamos sino el orgullo de todos los argentinos. Muchas gracias.

*-Aplausos.*

**Sr. Presidente:** Gracias, señor Fasano. A continuación va a hacer uso de la palabra el señor Mario Turkenich, en representación de la Federación Empresaria de la ciudad de La Plata.

**Sr. Turkenich:** Buenos días, señor Presidente, señores concejales, amigos. Debería comenzar por decirles que tengo tres o cuatro emociones que me reúnen en esta instancia. En primer lugar, el haber sido convocado para esta audiencia por la UCIP, en un momento tan trascendente como éste. En segundo lugar, porque se hace esta audiencia que nosotros no pudimos tener en La Plata en un

momento tan grave como el que pasamos justamente con Carrefour. En tercer lugar, porque comparto con la Federación Económica de la Provincia y con CAME en esta audiencia, habiendo sido protagonistas frente a esta instancia que ya viene desde hace muchos años hostigando al comercio minorista en la Argentina. Por lo tanto, cómo no íbamos a estar hoy aquí. Les puedo decir que nosotros no tuvimos esta oportunidad de la audiencia pública. En el año '93 llegó Carrefour a La Plata, construyeron en prácticamente seis meses lo que es hoy Carrefour, donde el 90% de los trabajadores de la construcción eran brasileños y dormían en containers (que fue denunciado en la justicia en nuestra ciudad). Tuvieron cuatro meses de esa vida, de los cuales hay fotos, hay testimonios de lo que significa una empresa que viene a crear trabajo a la Argentina. Y tenemos testimonios de empleados de Carrefour en una reunión privada entre la Federación Empresaria de La Plata, el Sindicato de Comercio de La Plata y personal de Carrefour, donde se denunciaban los horarios que se exigía al personal, sobre todo a las chicas que estaban en las cajas de Carrefour, donde denunciaban las horas interminables y a veces sin ningún tipo de beneficio en horas adicionales. Bajo ese contexto y esa filosofía llegó Carrefour a nuestra ciudad. En el Concejo Deliberante de La Plata, en 1993, sin esta posibilidad de audiencia pública fuimos presenciales de la reunión del Concejo Deliberante donde se aprobó la instalación de Carrefour. Todavía, después de casi quince años, hay colegas nuestros que sufren de problemas auditivos por los castigos sufridos por las barras en el primer piso del Concejo Deliberante de La Plata que estaban apoyando la decisión de la mayoría del Concejo Deliberante. El señor Intendente nos dijo que esto es parte de la globalización y que había que aggiornarse; lo que no nos dijo, es que la globalización cuando hay quien globaliza están los globalizados y no todos estamos en el mismo lugar. Esta fue la instancia que provocó que donde se radicó Carrefour en la entrada de la ciudad de La Plata, haya raleado el comercio minorista de ese lugar. Las contingencias hicieron que esto sucediera en un momento muy particular de la década del '90 donde no teníamos la oportunidad que hoy se tiene en la sociedad argentina, que ha atravesado por esas experiencias y ha sacado conclusiones de lo que significa el proceso de concentración económica en la Argentina, concentración con todas sus implicancias. Yo recuerdo la reunión con proveedores en La Plata que habían tocado las manos con el cielo porque estaban vendiéndole a Carrefour, nosotros escuchábamos y teníamos las dudas sobre la continuidad de esos proveedores, terminaron quebrados porque la exigencia de pago, la frecuencia de pago y la entrega de mercadería la disponía Carrefour, no el proveedor chico y mediano y terminaron quebrados en nuestra ciudad. Muchos de ellos hoy están volviendo a la industria de la alimentación en pequeña escala. Resulta de este caso que nuestra denuncia fue más allá de ello y al tomar experiencia de lo ocurrido nos permitió años después que haya intentado radicar Día % en la ciudad de La Plata. No pudieron hacerlo. Se movilizó el empresariado mediano y pequeño, comercios de la ciudad, juntamente con las localidades de Berisso y Ensenada y Día% no pudo ingresar. Meses después, intentó ingresar Jumbo e Easy y no pudieron. La movilización de la región nuestra más el aporte importantísimo de dirigentes de la Federación Económica de la Provincia de Buenos Aires donde se protagonizó la marcha empresaria más importante de su historia, hizo que Jumbo no se haya instalado, pero con un agregado muy particular sobre esto. Jumbo se iba a radicar y compraron las tierras de lo que era el BIM 3, organismo de la Marina ubicado en el lugar geográfico más importante que limita las tres ciudades: La Plata, Berisso y Ensenada. Esa movilización impidió la radicación de Jumbo. Hace pocos meses, el gobierno de la provincia de Buenos Aires confiscó esas tierras que hoy han pasado a manos de la UNLP donde se van a construir albergues estudiantiles y dos facultades importantísimas de la ciudad.

*-Aplausos. Continúa el*

**Sr. Turkenich:** Esto quiere decir que gracias a la movilización del sector permitió que en esas tierras –donde todavía hay denuncias de cadáveres de la época de la dictadura- se reemplazara una concentración como es Jumbo, del grupo Cencosud, por la inteligencia y el conocimiento, que es la UNLP. Esa experiencia podría quedar hoy a margen de esta secuencia porque a nosotros nos sirvió como experiencia lo de Carrefour y años posteriores a eso nos alineamos frente a esta contingencia. Hay conflictos de intereses y cómo no los va a haber. ¿Cuál es la posición de las pymes en relación al sistema financiero y bancario en Argentina a diferencia de las grandes corporaciones? ¿Son iguales? ¿Cuál es la posibilidad del pequeño comercio de tomar medidas protegiendo su economía cuando las

grandes corporaciones tienen acuerdos con las tarjetas de crédito, financiando a largo plazo, sin intereses, a diferencia del comercio minorista que no lo puede hacer? Los grandes bancos han dado apoyatura a estas concentraciones porque son parte del negocio y quizá muchas de ellas son parte del mismo grupo. Hay conflictos de intereses. Imaginémosnos en Mar del Plata cuántos comercios y pequeñas empresas han contribuido con los impuestos para hacer de esta ciudad lo que es. Cuánto han contribuido generaciones enteras para solventar los gastos en las distintas épocas del Municipio y hoy viene alguien y dice “esta tierra es mía y me radico donde yo quiero estar”. ¿Qué impuestos pagó, como pagó el comercio, para mantener esta ciudad? ¿Qué obligaciones cumplió con el Estado como ha cumplido el sector pequeño y mediano con las necesidades del Estado? Ninguna. El cumplimiento ha sido nuestro y la continuidad económica en Argentina fundamentalmente está dada en relación a la existencia de la pequeña y mediana empresa, fundamentalmente en la defensa del patrimonio nacional, de la industria nacional y el desarrollo como único testimonio para el crecimiento. Esto es lo que hemos aprendido en estos últimos años donde venimos no únicamente por lo que significó la década del '90 sino que desde Martínez de Hoz hacia aquí nuestra economía y el padecimiento de nuestros sectores. Les quiero decir especialmente a las mujeres que son parte de las Ligas de Amas de Casa que nosotros tuvimos esta discusión a principios de la década del '90, porque la gran publicidad de estas corporaciones del “compre barato” o “compre mejor” cabalgaba sobre las posibilidades económicas de la gente, que no eran las posibilidades reales para comprar, había insuficiencia salarial y sobre eso también se cabalga: el buen precio con salarios bajos. Pero les quiero decir que hace dos semanas atrás en una reunión de la Comisión de Habilitaciones que funciona en el Concejo Deliberante de La Plata tuvimos la presencia de las mujeres vinculadas a las amas de casa y los consumidores, que comparten con nosotros este debate hoy, después de muchos años de estar enfrentados, porque vieron una realidad. ¿Y saben por qué? Porque la ciudad de La Plata en el año '98 fue primera en desocupación en Argentina, antes de Rosario, a pesar de Carrefour y Wal Mart. Por lo tanto, la situación que se enumera como que son fuentes de producción y de trabajo, están marcadas en lo que pasó en nuestra ciudad: no fue así. Por último, el tema de seguridad. Nosotros hemos planteado la dificultad en los centros comerciales con respecto al tema de la seguridad y esto no lo tienen ni Carrefour ni Wal Mart, porque tienen un predominio sobre territorios amplios, donde la gente guarda sus vehículos y no tienen la dificultad que tiene hoy el ciudadano común en estar en los centros comerciales. Esto se lo hemos dicho al Ministro de Seguridad y al Intendente de La Plata. Es decir, también aquí tenemos la desproporción que se crea en función de un flagelo tan grande como es la inseguridad, donde también estas cadenas están sobreprotegidas por esta posibilidad de obtener tierras con esas garantías donde es muy difícil que se aborde a un comerciante o a un consumidor que camina por las esquinas y sea atacado como está pasando principalmente en nuestra ciudad. Por último, quiero dejar sentado que nosotros vamos a proponer a la Federación Económica de la Provincia de Buenos Aires una gran marcha hacia la capital de la provincia porque el tema de la radicación está implantado en toda la provincia, no solamente en Mar del Plata, y a CAME una gran marcha del empresariado a la Capital Federal para denunciar esta introducción que está viniendo, donde no hay leyes todavía que nos amparen con certeza y con garantías para que nuestros comercios y pymes continúen ofreciendo sus servicios a la población. Muchas gracias.

*-Aplausos.*

**Sr. Alonso:** Va a hacer uso de la palabra el señor Néstor Martín de la Cámara Marplatense de Supermercados y Autoservicios de Mar del Plata.

**Sr. Martín:** Buen día. Ante todo quería aclarar que además de representar a la Cámara Marplatense vengo en representación de la Cámara Argentina de Supermercados y de la Federación Argentina de Supermercados, ésta última agrupa a las cámaras regionales de todo el país. Estamos muy agradecidos por la invitación recibida y orgullosos de que se esté tratando este tema en Mar del Plata, que fue un poco fruto de circunstancias sumadas a todas las actividades que fueron realizando las ONGs y la voluntad política que en este momento existe. Hecha la mención de agradecimiento, la postura de las instituciones en ningún caso es limitar a que sus socios crezcan o se desarrollen, pero es sabida las grandes diferencias que existen en las políticas comerciales y en la cadena de comercialización. Esto

genera muchas diferencias y es por eso que trasladamos a través de la Cámara Argentina y la Federación el problema a presidencia en su momento. Presidencia nos dejó muy claro que el problema es de injerencia municipal, es decir, el que resuelve la instalación de un determinado negocio es la Municipalidad. En el caso concreto que nos compete, la Provincia –si bien tiene una ley provincial, que es la 12.573- está claro que si dice que no, no se abre pero si la Provincia dice que sí, no es necesario que se abra, depende de la Municipalidad si así lo decide.

*-Aplausos. Continúa el*

**Sr. Martín:** En lo personal quería aclarar que desde el año '75 estoy en el rubro; tengo dos locales medianos-chicos en Mar del Plata y cuando vi el video del desarrollo de Wal Mart no pude dejar de emocionarme porque recordé a la gente de Aragone, de Crestita, de APIEFI, de Top. En el año '87 armamos una cooperativa de compra para resguardarnos de todo este desarrollo de los grupos económicos y armamos la cooperativa Coral. Éramos 12 socios y los únicos que quedamos en pie somos nosotros con dos locales humildes y el resto, por diferentes motivos, hoy no están. Para terminar lo que les quería decir es que la Ordenanza que el Ejecutivo presentó para que se debata, estamos de acuerdo pero creemos que habría que agregarle algunas cuestiones como es algún estudio municipal de factibilidad. Si bien los anillos –que es algo que compete básicamente a una cuestión urbanística- está bien, entendemos que habría que analizar la apertura de acuerdo al metraje y demás y al tipo de negocio si es necesario o no, porque el problema mayor que nosotros estamos viendo es que al estar el mercado tan saturado, la concentración produce mayor desigualdad. Y la mayor desigualdad conduce a todo lo que la mayoría de los anteriores expositores ya han dicho. Por último, les quiero decir que este año tuve la suerte de ser invitado a la Feria Alimentaria en Barcelona. Por suerte o por desgracia, cuando uno va a estos lugares sí o sí tiene que hacer comparaciones de la ciudad, de los comercios, de la industria, del empresariado, y siempre encuentra gente de Mar del Plata viviendo en estos lugares. Y cuando llegó el momento de la charla sobre si era fácil o no radicarse, iniciar un emprendimiento y demás, me dijeron que era muy fácil, facilitaban las situaciones; el único tema es que cuando uno quiere abrir un comercio hay que decir qué tipo de comercio y en qué lugar para que ellos puedan determinar si es viable para el desarrollo de esa zona y si va a ser más beneficioso que los problemas que pueda traer. Estoy orgulloso de que se esté tratando este tema, realmente no puedo creer que después de tantos años el Concejo Deliberante a través del pedido del Ejecutivo haya instalado esta problemática. Les pido a los concejales que cuando se trate esto en Comisión tengan en cuenta que los próximos diez o veinte años del comercio en Mar del Plata van a estar condicionados por esta norma que ustedes dicten. Cuando se dictó la norma provincial se veía eso del vaso vacío y el vaso lleno, uno veía las cosas importantes de la ley provincial y después, con el correr del tiempo, también se vio que tiene muchas zonas grises que permite que sea permeable y que se puedan habilitar de determinadas situaciones. Reitero, no estamos en contra del crecimiento y desarrollo de todos los colegas que participan de la institución a nivel nacional pero sí entendemos que, al estar el mercado saturado y las reglas de juego que no son claras, produce más diferencias que cosas positivas. Gracias por el tiempo.

*-Aplausos*

**Sr. Alonso:** Gracias a usted. Convocamos al señor Miguel Lopresto, de la Cámara de Comercio e Industria de Lobos.

**Sr. Lopresto:** Gracias, buenos días a todos. Es un gusto haber hecho estos 400 kilómetros desde el medio del campo para tener la atención de ustedes durante cinco minutos. Voy a dividir mi exposición en dos partes: contarle un poco la experiencia en nuestro pequeño distrito y luego hacer algunas propuestas concretas. Lobos tiene unos 35.000 habitantes, con una ciudad de 18.000 y para que entendamos, si yo me paro en la plaza y hago 20 cuadras para cualquier lado me estoy llevando por delante los alambrados de la zona rural y me encuentro con las vacas. Tuvimos la suerte de que no llegó ningún hiper, pero tenemos un supermercado coreano, otro chino, un Día% y un Super Veá. Por supuesto que para el coreano y el chino no hay legislación que pueda regularlos o comprenderlos. El



Día% hizo el estudio de factibilidad y en un pueblo chico donde todos nos conocemos cuando vimos el informe, recorrimos en los papeles el recorrido y nos dimos cuenta que faltaban censar un montón de comercios, nos enteramos que habían usado chicos de la escuela secundaria y de la universidad para que hicieran la encuesta. O sea, que lo que se perseguía del estudio no se había hecho, y creo que fue el único estudio en la provincia de Buenos Aires que a partir de nuestra denuncia ( y luego que lo verificara la Dirección de Comercio Interior) se anuló y se hizo de nuevo. Así y todo, Día% abrió. Con Super Vea tuvimos otro problema por una falencia que tiene la ley, que enfrente a la plaza ... nosotros tenemos una Ordenanza de zonificación que define en cinco cuadras el microcentro de Lobos como zona administrativo-comercial, pero enfrente a la plaza hubo un Hogar Obrero, que ahora la tenía un particular que operaba bajo el nombre de "Somos". Lo que hicieron fue comprar el fondo de comercio y a través de esa figura ahora dice "Super Vea" y está Super Vea. Realmente no es fácil competir contra esto. ¿Cuál es la conclusión que podemos sacar en Lobos? Que ahora salgo, vivo bastante céntrico, no tengo ningún almacén cercano, tengo que caer en alguno de estos establecimientos. Cuando charlamos no tan sólo con los comercios del rubro sino también con los que venden cualquier otra cosa, se fue notando en el tiempo la desaparición de la liquidez, del efectivo porque lo que se dice es cierto: viene el camión y se lleva la plata. Sabemos que el comercio lo único que hace es girar el dinero, pero si no hay dinero no giramos absolutamente nada. Las consecuencias que nosotros hemos podido atisbar en Lobos han sido nefastas, sin contar el impacto social que se produce en la desaparición del comercio por el asistencialismo que hacen los pequeños comerciantes, porque viene Doña Rosa con su tapada para poder llegar al fin de semana, comer algo y vamos a hacer la rifa, porque vienen los chicos del barrio a pedir las camisetas para poder jugar al fútbol, porque vemos pasar el carrito con los que llevan un lechón que van a cocinar el sábado y todos nuestros comercios contribuyen comprando esas rifas, dando esos aportes, esos subsidios y vayan a preguntarle al gerente de una de estas cadenas que normalmente no son del pueblo, vayan a pedirle diez pesos para contribuir con alguien. En el mejor de los casos, van a tener la diplomática respuesta de "dejámelo que después te contesto" y a los 120 días uno se da cuenta que eso ya no existe y no tiene sentido enojarse. Esas son conclusiones que se notan más en un pueblo chico pero no me cabe duda que pasa también en ciudades grandes como ésta. Nosotros estamos más que preocupados, un solo Carrefour o Wal Mart que aparezca nos mata en Lobos, y voy a hacer algunos aportes. Más allá de mi condición de dirigente gremial empresario quiero mencionar que hasta diciembre pasado fui concejal por la UCR, presidente de bloque y presidente de la Comisión de Producción y Comercio, con lo cual pienso que puedo hacer algunos aportes con conocimiento de causa. Me había traído una copia de una nota del 22 de febrero de 2004 del suplemento económico de Clarín con quejas contra Wal Mart en EEUU pero el video que se ha mostrado me exime de comentarlo. Lo que sí quisiera decir es que participé del equipo técnico de la Federación Económica que analizó el proyecto que luego se convirtió en ley, que como todo proyecto se trata de que sea muy genérico para que lo práctico se ponga en la reglamentación y luego los Ejecutivos son sometidos a presiones, hacen decretos reglamentarios –como en el caso de la ley 12.573- que incluso van en contra de la misma ley. O sea que desde que la ley se implementó nosotros hemos luchado por cambiar el decreto reglamentario, por cambiar la forma de la encuesta y demás y no lo hemos podido conseguir. Posiblemente los funcionarios del Poder Ejecutivo, que son gente que vive en la Provincia de Buenos Aires, cuando van a La Plata se olvidan de sus pueblos y entonces la presión de un lobbyista de una gran empresa (que cobra un sueldo muy superior a los nuestros por ir todos los días a decir "quiero que salga esto así") tiene mucha más importancia que la presión que hacemos nosotros, los que por ahí nos subimos a nuestro auto y venimos solos a tratar de defender a las pymes. No tenemos los recursos y de alguna manera necesitamos que las autoridades políticas sepan que no queremos un Estado proteccionista pero tampoco ausente, que sea regulador porque no tiene sentido poner a Cassius Clay en el mismo round con un chico de 4 años. ¿Cuál es la conclusión de todo esto? Hay un estudio que nosotros ingenuamente le decíamos "de factibilidad"; este es un estudio de impacto que lo único que concluye es cómo va a impactar el emprendimiento que se va a abrir, jamás hubo un informe negativo. Y nunca puede ser negativo. Si uno se pone a analizar las encuestas y vemos que a un padre de familia se le pregunta ¿iría el hogar a comprar al nuevo supermercado? ¿Qué suponemos que va a decir? ¿Cómo influiría sobre la economía del grupo familiar la instalación del nuevo supermercado? ¿Cuál considera que puede ser el MAYOR (puesto así, con mayúscula) beneficio que

encontrará su grupo familiar? ¿Mayor amplitud horaria, mejores precios, mayor variedad de productos, acceso a productos de mayor calidad? ¿En qué medida se pueden ver afectados los comerciantes minoristas con este emprendimiento? Esto se le pregunta al consumidor. ¿Qué tendrían que hacer los comerciantes: nada, reconvertirse o cerrar? ¿Qué sabe la persona qué es reconvertirse? No seamos ilusos. Está claro que esta encuesta es totalmente tendenciosa; lo hemos denunciado, nos hemos quejado, nunca hemos podido conseguir la hipótesis de mínima que era sentarnos con el Estado y con las universidades y elaborar algo. ¿Y a los comercios? Seamos conscientes que tenemos un mínimo orgullo. Si a mí, comerciante, me dicen “acá va a venir éste a competir con vos, ¿te va a hacer algo?” y vos naturalmente vas a decir “no, qué me va a hacer, a mí no me va a afectar”, pero sabemos que nos afecta. Y todo el tema del empleo en negro que acá se pregunta, también es un problema. ¿Qué puede contestar el comerciante cuando se le pregunta cuáles serían los cambios que haría en su negocio: despediría personal, reduciría salarios, incorporaría servicios, ofertaría más productos, cambiaría de proveedores, bajaría los precios, asociaría otros comerciantes? Este último es el único que nosotros hemos promovido a través de nuestra cámara, que era formar clubes de compra, pero fíjense lo que le pedimos a un comerciante que por ahí ni siquiera tiene escuela primaria. Se le sugiere si ha ido a pedir un crédito al banco, ¿qué queremos? ¿convertir a un comerciante que apenas sobrevive en un deudor del sistema para volver a la patria financiera? Seamos conscientes que todas estas encuestas que están amparados en un Decreto reglamentario que además dice que a partir de esto se hace el análisis, acá lo único que se puede analizar es hay gente que está más a favor o en contra, va a haber más o menos impacto. Pero ¿cómo le vamos a preguntar a alguien que va a ir a comprar a ese negocio sin por lo menos decirle “esta es la lista de precios que trae el nuevo emprendimiento y esta es la lista de precios que tiene el almacén de la esquina”? Entonces, seriamente no le podemos ir a decir si iría a comprar porque tiene mejores precios, si no sabemos los precios. Seguiremos luchando porque pueda mejorarse este estudio, para que se hagan las cosas como se debe, pero tenemos que ser conscientes y vamos a usar una palabra que estuvo en boga hace poco por otro problema, cuando se le pide a determinada gente que sea estadista. Todo político debe ser estadista, ¿qué quiere decir ser estadista? Estar más allá del objetivo que puede tener el comerciante o que puede tener el empleado o el ama de casa. Tiene que mirar el impacto y la prospectiva de la decisión que se tiene que tomar. Yo he leído el proyecto de Ordenanza de ustedes, que es un proyecto de Ordenanza territorial y no puedo opinar, decir “esto tiene que estar una calle más allá, etc”, pero sí puedo decir que esto lo único que define es que si alguien se va a poner en determinado lugar, se tiene que poner con determinadas características pero no se está contemplando lo siguiente: ¿se tiene que poner?, ¿está bien que se ponga? Sepamos que este estudio de la provincia no nos va a solucionar este interrogante; que si en una utopía esto diera que no, entonces el Municipio ni a garrotazos puede decir que sí, pero si esto dice que sí (como pasó en el 100% de los casos) no dice que el Municipio tiene que decir que sí. Es cuando comienza la gestión del Municipio para decir ¿a nosotros, nos parece que se puede instalar?

*-Aplausos. Continúa el*

**Sr. Lopresto:** Entonces mi sugerencia sería que a partir de este informe, que puede tener sus datos valiosos; lo que debe tener este proyecto de Ordenanza es anexarle por otra Ordenanza o dentro de su mismo texto un estudio de factibilidad, un estudio de si es necesario o no ponerlo. ¿Hay suficientes comercios que están? ¿Los precios son menores? ¿Los productos son más variados? ¿De esto que viene a ofertar esta gente acá, no hay? Hay un montón de preguntas que uno debería hacerse como para realmente este estudio de impacto se convierta en un estudio de necesidad o no de instalación del nuevo emprendimiento. Creo que si este Concejo Deliberante tiene la capacidad de poder mejorar esto y llevarlo a esos niveles, todos los restantes Municipios de la Provincia de Buenos Aires –con la excepción de Berazategui- podremos insistir para que cada uno podrá tener su adecuación territorial pero para que realmente esta situación se zanje y podamos tener no sólo un crecimiento urbano sino económico que esté acorde a las posibilidades de cada uno de los pueblos. Espero que así sea porque desde hace 25 años le digo a mi mujer que cuando me jubile me quiero venir a vivir a Mar del Plata y quiero vivir en una linda ciudad. Gracias.

**Sr. Alonso:** Va a hacer uso de la palabra el señor Omar Toyos, de la Cámara de Comerciantes de Artefactos para el Hogar.

**Sr. Toyos:** Buenos días, muchas gracias por la oportunidad que nos dan de manifestarnos. La Cámara de Comerciantes de Artefactos para el Hogar ve con sumo agrado la intención del Municipio de General Pueyrredon de dictar una Ordenanza que regule la radicación y expansión de la actividad comercial en la ciudad de Mar del Plata a través de una normativa que establezca normas de competencia claras para todos los emprendimientos comerciales, cualquiera sea su entidad, es decir, ya sean negocios unipersonales, familiares, pymes o empresas internacionales. Debemos advertir que una normativa acorde con las más modernas del mundo debe resguardar los innumerables negocios y emprendimientos familiares que conforman el tejido social y cultural de nuestra ciudad. La expansión indiscriminada de los grandes equipamientos comerciales ha manifestado un conjunto de consecuencias sobre el medio ambiente, el espacio urbano y la vida social que justifican la regulación pública de esta actividad económica. No escapa a nadie que Mar del Plata es una ciudad mayoritariamente de comerciantes, profesionales y empleados públicos que se vinculan entre sí y conforman la riqueza económica y social del Municipio. Los marplatenses aprendimos hace muchos años que ya nadie vive de un verano y que nuestros negocios deben estar articulados y desarrollados para los 365 días del año, sobre pautas competitivas. Hoy existen capitales asiáticos, franceses, nacionales y marplatenses que puján y compiten entre sí para desarrollar y expandir actividades comerciales en nuestra ciudad. En la intención de establecer una pauta clara, señor Presidente, este Concejo al momento de dictar la Ordenanza debe tener muy especialmente en cuenta que las empresas marplatenses, -cualquiera sea su dimensión- son las únicas que en las épocas de crisis mantienen sus persianas levantadas y en las épocas buenas siempre reinvierten sus utilidades en Mar del Plata. Señor Presidente, la crisis económica del año 2001 y los innumerables desarrollos comerciales y edilicios a cielo abierto, como de la calle Guemes, San Juan, o J. B. Justo, etc. acreditan lo expuesto. Agregando además un valor cultural, que es el de crear espacios para todos, donde todos los integrantes de la sociedad podemos transitar, fomentando los contactos continuados con los vecinos y generando integración. Las grandes superficies excluyen y segregan a las personas de manera evidente según su capacidad adquisitiva, fomentando el anonimato. Trasladar sin cuestionarlo formas de organización de grandes ciudades norteamericanas o europeas a ciudades más pequeñas, lleva en muchos casos a destruir parte del tejido social. Ello influye de manera negativa en la convivencia. Es por esto que entendemos que es de absoluta responsabilidad del Municipio el resguardo de su capital económico y social, solo a través de una legislación que tenga en vista este aspecto se podrá evitar la pérdida de recursos y empresas locales que a pesar de ser muy competitivas, están expuestas a ser fagocitadas por grandes grupos económicos dispuestos a quebrarlas para apropiarse del mercado. Sobran ejemplos en el conurbano bonaerense donde las grandes superficies provocaron el cierre de innumerables comercios familiares trayendo desocupación y concentración de mercado. La rentabilidad por metro cuadrado y no otra cosa, es lo que miden quienes invierten en estos formatos. Y esa rentabilidad en Argentina es dos veces y media la que, por ejemplo, logran las grandes superficies en países europeos. Un trabajo publicado por el Ministerio de la Producción y Empleo de la Provincia de Buenos Aires sobre impacto socio económico de las nuevas formas de comercialización del Partido de San Martín en 1996, valora la situación a un año de la instalación de hipermercados Jumbo y Carrefour, en el cual expresa que “el cierre de 4000 comercios minoristas habría provocado la desaparición de al menos 8.000 puestos de trabajo, número que contrastado con las estimaciones de personal incorporado deja un saldo de 6600 desocupados. Puntualmente y al proyecto de Ordenanza presentado entendemos que debe ser mejorado en los siguientes aspectos a) La superficie mínima para zona a) de 350 m<sup>2</sup> debería ser reducida ya que todos los minimercados existentes en la ciudad, Ahorro Fácil, Día% y los de origen asiático, operan en la ciudad con superficies menores al mínimo que establece el proyecto de Ordenanza. b) La zona 3 debería ser ampliada ya que deja fuera una muy importante zona urbana, contradiciéndose con los límites que establece la ley 12573 cuando prohíbe la radicación en zonas urbanas y semiurbanas. Esperando que el Honorable Concejo tome en cuenta las consecuencias económicas, sociales y urbanísticas que acarrearán la falta de una legislación que resguarde y promueva el desarrollo del capital humano y

productivo de los marplatenses, peticionamos por el dictado de una Ordenanza que estimule el "buen crecimiento de la ciudad". Muchas gracias.

**Sr. Presidente:** Convocamos al señor Gustavo Marcelo Ares, de la Cámara de Ferreteros y Afines de Mar del Plata.

**Sr. Ares:** Buenos días a todos. No hay mucho más para agregar, se han expuestos bastantes temas de los que pensaba hablar, pero hay un par de temas que son muy particulares de nuestro sector, el ferretero, por lo cual somos afectados no solo por los nuevos emprendimientos, sino por los emprendimientos actuales. Lo que queremos puntualizar, como vimos en el video, el formato Wal Mart, que es el que ha sido copiado tan exitosamente por todas estas cadenas, es lo destructivo del comercio local, de las PYMES y lo que quiero radicar es el concepto que bajo el modelo supermercadismo vale todo. En un supermercado o en un hipermercado se puede vender cualquier tipo de producto. Quizás no nos demos cuenta, pero también los consumidores están siendo afectados de esta manera, por ejemplo, vamos a imaginar lo siguiente, vamos a un vivero local, por ejemplo Antoniucci, adquirimos una planta, un fertilizante, veneno para hormigas. Vamos posteriormente al medio del salón y le pedimos 200 gramos de jamón feteado en el momento y dos kilos de milanesas. Es algo inimaginable que pueda ocurrir, pero sin embargo en un supermercado ocurre y con el agravante que vamos compramos un veneno para hormigas y lo ponemos dentro de un changuito con dos kilos de milanesas. También ocurre otro caso, por ejemplo en el caso de los pintureros, que son productos precursores químicos, que se usan para la elaboración de droga. Productos que tienen que estar registrados, tenemos que llevar un control trimestral, tienen que estar firmados por un químico y eso no ocurre en un supermercado. Tengo el listado de los precursores químicos, cal viva para pintar una pared, kerosén, etc., que podemos ir a un supermercado y comprarlos. La propuesta fundamental que hace la Cámara de Ferreteros, que se separen los rubros habilitados dentro de los supermercados, no es posible que podamos adquirir productos comestibles y productos no comestibles como es el caso que mencioné. Hay cientos de productos que indebidamente se venden dentro de los supermercados e hipermercados. Hay que realizar acciones correctivas para que esto se vaya solucionando. Es un tema que nos preocupa. Otro tema que también nos está preocupando es las distancias que hay entre los supermercados. Acá hemos visto las zonas previstas, pero lo que estamos viendo es que no se prevé una distancia entre los supermercados. Si ponemos una zona y ponemos tres supermercados en la punta de una zona, la otra punta no tiene oferta comercial. Hay que establecer una distancia entre el supermercado dentro de las categorías lógicas. Por último, otra cosa que nos interesaría es que se vuelque en todo su contenido los puntos esenciales de la ley 12573 dentro de la Ordenanza, además de pretender que haya gente debidamente especializada que estudie los expedientes de las grandes superficies y que entienda los conceptos de la ley en su totalidad, que haya gente debidamente preparada dentro del Municipio y que atiendan los expedientes esas personas debidamente preparadas. Nos ha tocado el año pasado tratar con funcionarios que no conocían la ley, no sabían nada. Es una propuesta que tendría que estar incluida en la Ordenanza, que específicamente gente idónea trate este tipo de expediente. Muchas gracias.

**Sr. Presidente:** Señor Roberto Di Nucci, de la Cámara de Ferreteros.

**Sr. Di Nucci:** Señor Presidente del H.C.D., señores. concejales y vecinos de Mar del Plata. Aplaudo esta convocatoria y deseo fervientemente que su resultado sea ecuánime, sincero y resulte para el bien común de todos nosotros. Como miembro activo de CAFAMAR, Cámara de Ferreteros de Mar del Plata y zona asociada a la MECONAFE, Mesa Coordinadora Nacional Ferretera y CAFARA Cámara de Ferreteros de la República. Argentina, con 102 años de existencia en el país, he pedido autorización para representar a estas dos últimas, a fin de volcarles a ustedes en primera persona, la experiencia recogida en otras ciudades de nuestro país. Dado que la MECONAFE se reúne bimestralmente y en forma rotativa en la sede de las Cámaras que la componen, y el tema hipermercadismo es uno de los puntos salientes en cada orden del día, tengo muy en claro cuál es el efecto no deseado de esta modalidad comercial en todas las ciudades en que han desembarcado. Por lo expuesto puedo hablar con seguridad absoluta de la experiencia socio-económica-comercial de

Capital Federal, sus zonas Norte y Sur; de La Plata, Berisso y Ensenada; Rosario; San Juan; Córdoba Capital; Río Cuarto; Santa Fe; Mendoza y Salta. En cada localidad donde se asentaron grandes superficies comerciales, resaltaron desde un principio los "planes de inversión" que generarían cuantiosa mano de obra. El resultado ha sido siempre el mismo. La única "inversión" que realizan es el predio en que se instalan, la construcción y adecuación del local a todas luces y color, con una campaña publicitaria ardua y eficiente para atraer al consumidor local y llevarse sus dividendos fuera de la ciudad, generando la quiebra del pequeño comerciante, y mayor desocupación que el empleo que otorgan. En las ciudades del mundo desarrollado, las estadísticas comprueban que por cada puesto de trabajo que generan, provocan de seis a siete desempleados. En Japón, luego de comprobar que la causa principal del crecimiento de su desempleo de un 14% era generada por las grandes superficies comerciales, restringieron drásticamente su proliferación, prohibiendo sin excepción la instalación de nuevas unidades de estas características, reduciendo los horarios, días hábiles y modalidad de comercialización. Entretanto, en nuestro país, entre EASY y SODIMAC a través de FALLABELLA planean tener el 25% del mercado de siete mil millones de dólares en el término de cinco años, según lo declaró el señor. Enrique Gundermann, ejecutivo chileno, a la revista Noticias del 23 de febrero del corriente año. Es decir, mil ochocientos millones de dólares ellos solos. Con materiales para la construcción, reparación y decoración para el hogar. Pido que reflexionemos: esos siete mil millones de dólares, son las ventas que les sacarían a las pequeñas y medianas empresas nacionales, agravando el cataclismo social de la desocupación, que aún es reversible en el país y evitable en Mar del Plata. Y no hablé de Wal Mart y tantos otros hipermercados, como un tsunami pretenden desembarcar detrás del primero. Nuestro Congreso Nacional, cuando sancionó la famosa Ley de Inversiones Extranjeras sabía muy bien lo que significaba la "defensa nacional". Volvamos a las fuentes, defendamos lo local. Con las grandes superficies comerciales no se puede ser superficial. Es necesario analizar en profundidad la experiencia y los pormenores de otras ciudades, antes de reglamentar algo que luego no pueda volverse atrás, o que sea demasiado tarde para lamentarse. Desde las páginas de la revista profesional del sector ferretero se sintetizó, con gran título, que "las PYMES son el verdadero antídoto contra la pobreza y la desocupación". En sucesivas publicaciones se desgranó con creces y claridad meridiana la precisa fundamentación de tal acervo. Recomendando su lectura y dejo para su análisis algunas fotocopias de ellas, especialmente aquella que señala: "El sector hipermercado no crea empleo, mas bien lo expulsa". La instalación de grandes superficies produce diversos tipos de impacto negativo: urbanístico, ambiental, cultural y sobre el empleo del sector comercial ya instalado. Un trabajo realizado en el año 1996, por el Ministerio de la Producción y Empleo de la Provincia de Buenos Aires arrojó resultados muy relevantes al sostener que, luego de un año de la instalación en el Partido de San Martín de dos nuevos hipermercados, Jumbo y Carrefour, desaparecieron aproximadamente el 30% de los comercios de la zona circundante. Por algo la Ley Provincial es tan precisa, brego por su complementación a través de las ordenanzas comunales y cuidar de no vulnerarla por equivocación. Toda aquella legislación que permita la expansión ilimitada de los hipermercados, traiciona el mandato supremo de nuestra Constitución Nacional, de luchar por una justa distribución de la riqueza y el pleno empleo. Son ustedes señores concejales, a quienes hemos elegido para que nos representen y defiendan nuestros intereses. El bien mas preciado que tenemos, no es la fanfarria de un shopping, sino la conservación de nuestra fuente de trabajo, para sostener con dignidad nuestras familias, y las de miles de trabajadores empleados en las pequeñas y medianas empresas. En vuestras manos está el pan nuestro de cada día, la educación de nuestros hijos, su salud y el crecimiento en un hogar sin miseria ni sobresaltos por falta de empleo. En ustedes confiamos. Muchas gracias por la atención dispensada.

**Sr. Presidente:** Señor Jorge Trovato del Sindicato de Empleados de Comercio de Mar del Plata.

**Sr. Trovato:** Buenos días a todos y a todas. En primer lugar agradecerle a este Concejo Deliberante que nos den la posibilidad a los empleados de comercios de venir a expresar lo que pensamos sobre este tema. En segundo lugar quiero reivindicar dos cosas, la primera esta audiencia pública que ha sido iniciativa suya, concejal Alonso y acompañada por el resto de los concejales, que creo que fortalece a la democracia y creo que es bisagra en este tema, hay un antes y un después, con todo el aporte ideológico, técnico y político que los distintos participantes han aportado hasta ahora y van a

seguir aportando seguramente. Nosotros venimos a decir que este tema que principalmente atañe a los grandes intereses económicos o a los participantes más directos, también nos roza a nosotros y nos roza fuertemente cuando necesitamos hacer comprender que una organización sindical pertenece a los trabajadores que hoy tienen empleo, que hoy por suerte en la Argentina han conservado su empleo. También aquellos que fueron excluidos y que aportaron a la construcción y por eso hemos tenido durante todos estos años una seria preocupación por trabajar en la lucha contra el desempleo, contra el trabajo en negro y que creo que a ojos vistas está nuestro desempeño. Pero indudablemente en este tema quienes tienen empleo hoy, reclaman seguir teniéndolo y esto es muy importante. No podemos seguir creyendo que la ley de mercado es la que tiene que regular las cosas en la Argentina. Nosotros, los trabajadores hemos vivido y hemos sufrido enormemente las consecuencias de la ley de mercado y ustedes también, señores empresarios, porque no son pocos los empresarios que fueron empujados a la pobreza y a la indigencia y muchos de ellos todavía engrosan las villas miserias de Argentina, porque no creían en la regulación, porque les parecía que la fantasía de la desregulación les podría aportar mayor ganancia, casi todos se confundieron y hoy aparece maravillosamente y saludamos este consenso de regulación porque nos empuja indudablemente cada vez más a vivir en una ciudad, en una provincia, en un país normal. Nosotros queremos una ciudad previsible, planificada, organizada, donde cada mañana, cada habitante, cada trabajador, cada empleado de comercio sepa que lo que tenía ayer no lo perdió y que no existe más esta ley del mercado que nos empuja a que a veces ante importe decisiones de invertir, vengan de donde vengan, siempre vamos a aceptar, porque no estamos en contra de las inversiones, estamos a favor de las inversiones. En Argentina, en la Provincia, en Mar del Plata se resuelve el problema del empleo con inversiones, pero estas inversiones, señores funcionarios del gobierno, señores empresarios, nosotros dirigentes sindicales, tenemos que sentarnos alrededor de la gran mesa y orientarlas, para poder tener una ciudad planificada, una ciudad en donde podamos todos vivir. No decir más que para taparnos la cabeza, tenemos que destaparnos los pies. No, nosotros venimos a pedirles que cualquier inversión nueva que se incorpore a la ciudad garantice el empleo que está. No podemos poner en riesgo el empleo que está, sea de Carrefour, de Toledo, de Disco, el empleo que está, porque esos compañeros tienen antigüedad y a mi me parece que está racionalidad que nos estamos planteando de regular una actividad económica, lo primero que tiene que garantizar es el empleo existente y nosotros venimos a pedir eso. La Ordenanza seguramente va a sufrir cambios y transformaciones y seguramente los más interesados son los que más van a aportar. Nosotros en ese sentido queremos decir que nos preocupan los trabajadores que trabajan en las grandes cadenas, grandes empresas, pero quiero decirles que la mayoría de nuestros trabajadores en la Argentina, en la Provincia y en la ciudad pertenecen a las pequeñas y medianas empresas y a ellos también tenemos que proteger nosotros y en eso estamos seriamente comprometidos. Si bien muchas veces hemos hablado con los distintos referentes de las Cámaras exigiéndoles que cumplan profundamente con las normas laborales, que muchas veces no lo hacen, nosotros creemos que a pesar de todo no podemos seguir sin entender la importancia de los pequeños y medianos comercios para el empleo en la Argentina y a esos debemos salvaguardarlos, debemos protegerlos y debemos tener políticas. Quiero decir dos cosas más que me parecen importantes y quiero tomar el ejemplo de Wal Mart, que ha sido acá tan conversado. Yo me opuse públicamente y está en los diarios de aquel momento a la venta de Toledo a Wal Mart, porque entendíamos que había muchas consecuencias nefastas para la ciudad. Muchas, pero voy a resaltar dos nada más, la antigüedad de mis compañeros de Toledo, que es una de las empresas de la ciudad, que mantiene trabajadores de una gran antigüedad, como no tienen otras empresas. Estos trabajadores con 15, 20, 25, 30 o 40 años trabajando en la empresa iban a quedar muchos de ellos sin empleo. Lo otro que nos preocupaba seriamente y que se lo dijimos en aquel momento al intendente Katz, era la cadena de abastecimiento, en donde también había trabajadores con importante antigüedad y edad, -que es lo que más nos preocupaba e iban a tener dificultad- para conseguir nuevamente un empleo. En aquel momento era muy difícil oponerse, pero había que argumentar que había que defender un interés que para nosotros era superior, que era la defensa irrestricta del empleo, el trabajo y la garantía de que nuestros trabajadores podían seguir asistiendo a sus familias. Quiero agregarles también que notamos que en el proyecto del Ejecutivo no consta una iniciativa dada por nosotros al Intendente Pulti, en una reunión que tuvimos con el señor Lamacchia y en su oportunidad cuando él nos consultó qué opinión teníamos sobre el tema, en donde nosotros pedíamos que se incorporara y se hiciera exigible la

protección de los trabajadores en accidentes de trabajo, porque entendemos que es fundamental que todo trabajador tenga la garantía que si tiene un accidente de trabajo, tenga una cobertura y que la Municipalidad en su habilitación debía incorporar esta exigencia, porque no solo afecta a los trabajadores que quedan afectados por una accidente, sino también al propio empresario que no va a poder enfrentar las indemnizaciones, los juicios y va a quedar inhibido para el resto de su vida. Nosotros creíamos que era una cosa coherente, necesaria y que se incorporara a esta Ordenanza también era una parte de la regulación, que ponía a todos los empresarios en igualdad de condiciones al exigirles la protección a accidentes de trabajo, que por ende da el alta temprana del ANSSES. Por último quiero solicitarle al gobierno comunal, a los empresarios y va nuestro compromiso también de que si por cualquier motivo un trabajador después de esta Ordenanza quedara sin su empleo, abramos un registro y nos pongamos a trabajar en el tiempo más urgente, todos nos hagamos cargo de recuperarle el empleo para que no se produzca esto que yo decía recién de que cualquier cosa que hagamos pueda traer como consecuencia una sola pérdida de puesto de empleo. Gracias señores.

**Sr. Presidente:** Señor Pedro Rizzo de CAMECO.

**Sr. Rizzo:** Buenos días para todos. Con respecto al proyecto de Ordenanza girado por el Ejecutivo Municipal y referido a las grandes superficies comerciales, queremos aclarar que el mismo conforma una norma de ordenamiento urbano, pero que no presupone un pronunciamiento sobre el fondo de la cuestión : la conveniencia o no de la instalación de grandes superficies ó cadenas de distribución. Aquí tenemos que aclarar que Mar del Plata tiene una torta que repartimos entre todos y una porción de esa torta se la van a llevar estas cadenas, que son siempre internacionales y que la plata de las ganancias no va a quedar en Mar del Plata, se va a ir a otros países. Siguiendo con la Ordenanza, entendemos que si bien puede perfeccionarse, el proyecto merece en general objeciones menores. Es absolutamente razonable, por cuestiones de estacionamiento, circulación de personas y vehículos, carga y descarga, que en el centro de la ciudad no puedan instalarse locales de más de determinada superficie y que luego en zonas que se van alejando del centro tales superficies sean mayores y que las superficies realmente grandes deban ubicarse fuera de zonas urbanas y sub-urbanas. Nuestras objeciones son las siguientes: 1º) La superficie establecida para la zona uno, que es la céntrica, 350 m<sup>2</sup> de superficie para exposición y venta, proponemos que la misma sea de 250 m<sup>2</sup>, porque nos parece que es mucho. 2º) Entendemos que la Ordenanza debe establecer algún principio legal que determine que tramitaciones iniciadas puedan considerarse válidas, porque posiblemente haya ya algunos trámites iniciados y esto no lo contempla y tenemos que ponerle trabas. 3º) Hay algunos sectores que - por estar desactualizada la delimitación del ejido urbano- resultan excluidas del sector número 3º a pesar de ser lugares con población considerable. Esto el más notorio, es el comprendido entre la avenida Juan B. Justo, Carlos Gardel y su prolongación en la ruta 88. Ahí nos queda un lugar que hay grandes predios y podrían con esta norma establecerse, por eso debería agregarse las zonas extraejidales urbanas a la zona 3º) Por lo tanto CAMECO manifiesta su apoyo a la iniciativa del Sr. Intendente, -con las correcciones enunciadas- creemos que es un proyecto lógico y que complementa lo dispuesto por la Ley Provincial de Regulación de Grandes Superficies Comerciales. Por supuesto las limitaciones que establece la Ley Provincial 12573 están vigentes y deben ser aplicadas. Esta ley fundamentalmente establece la prohibición de modificar indicadores urbanísticos para permitir la radicación de una gran superficie comercial y también establece una limitación en la cantidad de locales que puede tener un grupo económico dentro de la localidad. Estas restricciones deben ser tenidas en cuenta en todas las tramitaciones de habilitación en curso y en las que se presenten a futuro. Imitemos a otros países como en este momento es Italia, España, donde reglamentaron esto, no sin antes haber sufrido, porque se dieron cuenta cuando los empezaron a destruir, copiemos las experiencias de los países desarrollados. Hemos escuchado últimamente algunas voces que parecen interpretar que la Ordenanza local dejaría sin efecto algunas de estas restricciones. Quienes han expresado tal cosa parecen no conocer las leyes y la preeminencia de una norma provincial sobre la municipal. Nuestra entidad considera que sin embargo queda una materia pendiente: determinar mediante estudios académicos el efecto de estas grandes superficies comerciales y la conveniencia o no de su instalación. Para ello, CAMECO presentó ante la Comisión del Plan Estratégico y luego - hace un año- un proyecto ante el Honorable Concejo Deliberante, para encomendar a la Universidad

Nacional de Mar del Plata la realización de un estudio vinculante que estableciera -entre otros items conclusiones sobre los siguientes puntos. Incidencia de la instalación de las grandes superficies comerciales y cadenas de distribución en el empleo total de la localidad. ¿Cómo inciden en el circulante monetario? ¿Qué porcentaje de sus ventas queda acá y cuanto se va? ¿Cómo afectan la producción local de bienes y servicios? ¿Cuál es su consumo de bienes locales en comparación con el comercio tradicional? Esto lo sabemos que está en todo lo que puedan de afuera, hasta los estudios contables, por ahí los tienen en la Capital Federal, en Buenos Aires -por eso aquí se equivocaron y dijeron Buenos Aires-, traen todo lo que pueden, la mano de obra de profesionales también es de afuera, abogados de Buenos Aires, como dijeron anteriormente, hasta los bancos, vienen directamente las recaudadoras de caudales y se lo lleva para Buenos Aires, entonces eso tenemos que tenerlo en cuenta. Efectos sobre el comercio instalado; y el efecto principal locales cerrados, ya lo vimos en la época del '90. Costos ocultos trasladados al contribuyente en caso de afectarse el empleo, subsidios al desocupado, atención médica, etc. Ya tenemos acá subsidios a casi desocupados, después lo pagamos entre todos. Decíamos que este estudio debe ser realizado sobre bases científicas y estadísticas, no como el estudio de Impacto Socioeconómico que encarga la Provincia cuando se quiere instalar un supermercado, que es una mera encuesta de opinión y un trámite burocrático sin ningún valor práctico, por cuanto sus falencias son reconocidas hasta por los propios técnicos que intervienen. Por supuesto tenemos nuestras cifras. Vamos a mencionar solamente una que cualquiera puede verificar en las páginas oficiales Los super é hipermercados venden aproximadamente el 20% del consumo minorista nacional. Emplean 85.000 personas. Por cada punto de esta venta minorista emplean 4.250 personas. El comercio tradicional vende el 80% de las ventas minoristas y emplea 1.350.000 personas. Por cada punto de esta venta minorista emplean 16.875 personas. cuatro veces lo que emplea un hiper. Lo podemos ver claramente, si vamos a un Carrefour, por ahí estamos una hora, las pocas veces que he ido para que te atiendan, para que te digan este televisor vale tanto, o sea tienen lo mínimo e indispensable y por eso achican costos que es para ganancia, no es para achicar los costos al público. Cuando los super a hipermercados ganan terreno, por cada punto de la venta minorista que aumentan - por lógica- se pierde diferencia en puestos de trabajo, como dijimos, cuatro o más veces se pierde. Lo vimos en la década del '90, se fueron todos, tuvimos una desocupación que fue record, más de 20%, 22% en Mar del Plata y una de las ciudades del país que mas se fueron a vivir afuera con lo que eso implica, el desarraigo, llorando por los pasillos los padres, los hijos que se fueron afuera. Por eso los que tenemos hijos, los que tenemos nietos, tenemos que estar codo a codo, las señoras amas de casa que tienen sus hijos, sus nietos, tienen que pensar por el porvenir de ellos y eso lo van a lograr con el empleo local y siendo futuros comerciantes de Mar del Plata, no que no tengan oportunidad acá, que tengan que ir a otros países a conseguir oportunidades, es horrible tener que emigrar. Y en el '90 vimos que Carrefour no arregló la desocupación, la desarregló, ahora que se está acomodando otra vez queremos que entren otras cadenas para que nos hagan pelota. En Europa, la densidad de locales de cadenas ó grandes superficies comerciales es de 10.000m<sup>2</sup> cada 100.000 habitantes. En la Argentina esto se multiplica por 2,3, en Mar del Plata por 3,5, tres veces y media más tenemos de superficie para atender o sea que está sobreatendido Mar del Plata, lo cual da una idea cabal que nuestra plaza se encuentra sobreofertada y con una cantidad excesiva de comercios. Por todo lo expuesto solicitamos se apruebe el proyecto del Ejecutivo Municipal con las modificaciones solicitadas y se cree una comisión cuyo objetivo sea motorizar la realización del estudio vinculante por parte de la Universidad Nacional de Mar del Plata, lo pedimos por favor para el mejor ahorro que podemos hacer, es para las familias, para las señoras cuando van a comprar, es darle futuro a nuestros hijos, a nuestros nietos y cuidarnos entre hermanos porque nosotros somos hermanos marplatenses y si entre nosotros nos peleamos -dice Martín fierro- nos devoran los de afuera. Defendamos a nuestros hermanos de Toledo, defendamos al comercio local por favor señores concejales, ustedes también son marplatenses, porque con eso estaremos defendiendo a nuestras próximas generaciones. Gracias.

**Sr. Alonso:** Arquitecto De Diego.

**Sr. De Diego:** Agradezco a las autoridades por incluirme en la nómina de participantes y celebro la realización de estas consultas ciudadanas. Me dirijo a ustedes como investigador y extensionista de la



UNMdP especializados en las cuestiones urbanísticas de los centros y zonas comerciales. En múltiples oportunidades hemos expuesto los estudios sobre el espacio terciario de la ciudad que eran trabajos tendientes a caracterizar, analizar el desempeño y las tendencias de las zonas comerciales con el objetivo de planificar la sustentabilidad del sistema comercial y alertar o prevenir impactos negativos producto de un manejo urbanístico desacertado de las áreas y de los equipamientos. Mar del Plata es un buen ejemplo de malas prácticas urbanas y de obstinación en desconocer los errores cometidos para no caer en su reiteración. Las calles 12 de octubre, Alem y la peatonal San Martín entre otras, deberían servir de experiencia acerca del daño urbano, degradación simbólica y decadencia comercial de lugares estratégicos de la ciudad por falta de orientación e inclusive mala administración de los espacios terciarios, concentraciones y grandes superficies. No vamos a describir por qué y cómo ha sido el fenómeno de degradación de los casos citados, ni de las amenazas que actualmente existen en otras áreas consideradas prósperas o exitosas. Partiendo de estas experiencias y conscientes de que son espacios de intercambio y de sociabilización, son atractivos culturales y en algunos casos turísticos, y del criterio de que a MdP podría considerársela como bipolar y multicéntrica -por la cantidad de centros- propusimos al HCD, a las autoridades Municipales y al Plan Estratégico en su oportunidad, un trabajo donde se exponían las ventajas de nuevas modalidades de manejo del espacio público comercial basado en el doble criterio de una gestión pública específica de los espacios públicos de intercambio y el del gerenciamiento privado de zonas comerciales. Esta iniciativa ha tenido eco en alguna de las bancadas del HCD, la que presentaron un proyecto de Ordenanza al respecto. La gestión pública del espacio terciario estaba dirigida a armonizar el funcionamiento integral del sistema -el sistema comercial- asistir y promover aquellos centros barriales que cumplen funciones sociales y cívicas, velando por un desarrollo equilibrado y sustentable de la totalidad de los elementos componentes del sistema. En cuanto al gerenciamiento privado de zonas comerciales se lo propuso conjuntamente con el asociativismo por zonas con el objetivo de elevar el desempeño integral de las áreas. Al mismo tiempo alertábamos sobre los riesgos para la ciudad de la ausencia en la gestión pública de un área específica de manejo del espacio terciario, debilidad que promovía un manifiesto “canibalismo” entre las zonas y/o estructuras comerciales propias, -grandes superficies y los centros comerciales-, motorizado por la mayor facilidad que poseen algunos sectores rentistas, intereses inmobiliarios o comerciales -que son las cadenas, marcas, etc.- de acceder a los beneficios de oportunidad que ofrecen estas nuevas zonas, las zonas promovidas. Se llama la atención sobre la cuestión urbana porque lo relacionado con el empleo, el trabajo, el pequeño comerciante, la producción regional y local, el impacto ambiental será expuesto por otros expositores. Las grandes superficies pueden afectar notablemente el consumo local y regional dependiendo de su radio de atracción, impactando, tanto sobre la ciudad como sobre los pueblos vecinos. No podemos ignorar que sus efectos pueden irradiarse a localidades de nuestra región y sustraer cuotas de consumo que dan sustentabilidad tanto a nuestros centros vecinales como a las localidades próximas, perdiendo espacios ciudadanos esenciales para la convivencia el intercambio y la sociabilización. Hemos ofrecido la creación de un observatorio comercial local y regional que brinde información de la distribución geográfica del consumo, instrumento que en este momento no existe, no existe una investigación que explique cómo se distribuye el consumo comercial en las distintas áreas geográficas de la ciudad -era la torta que hablaba el señor Rizzo anteriormente-. Dicha información es esencial para la toma de decisiones dado que si no se sabe cómo se distribuye geográficamente el consumo es difícil expedirse sobre la ubicación geográfica de los centros de consumo. Una herramienta como la que se propone es fundamental para establecer políticas públicas y brindar orientación a los sectores privados. Esta herramienta que hablábamos es este estudio sobre la distribución geográfica de consumo. Este es el aporte del grupo al que pertenezco que lo dirige el arquitecto De Schant, que es el equipo de recursos urbanos, que es un equipo de investigación, extensión y docencia que trabaja en la Universidad Nacional de Mar del Plata en la Facultad de Arquitectura. Muchas gracias.

**Sr. Alonso:** Convocamos a la licenciada Silvia Mascaretti.

**Sra. Mascaretti:** Buenos días a todos. Entiendo que el Decreto que convoca a la audiencia pública consultiva es para tratar las condiciones de radicación y funcionamiento de las grandes superficies

comerciales. Yo voy a relacionar este tema. Una parte con el proyecto de Ordenanza y otra parte tiene que ver con una investigación que se hizo -la realicé yo- hace una década, en el marco de una tesis de licenciatura que estaba realizando para la Universidad nacional de Mar del Plata y que arrojó algunos resultados que yo escuché atentamente a casi todos los expositores y el representante de Carrefour afirmaba algunas cuestiones que yo no voy a cuestionar sino mostrar en base a datos que tiene una cierta inferencia estadística y que en base a la muestra y al radio que tomé de acción y de investigación, puede considerarse como una realidad de aquel momento. En el año 1997 instaló la empresa Carrefour el primer hipermercado, el hipermercado que existe en un punto estratégico de la ciudad de Mar del Plata. Allí, al año, en 1998 yo visualizaba algunas cuestiones que tenían que ver con comentarios que ya existían en la sociedad. Yo aprovechando mi trabajo de investigación que tenía que estar relacionado con esta temática, pude obtener a través de encuestas y de una muestra bastante significativa resultados que son los que voy a mostrar ahora, sin perjuicio de nadie porque no pretendo perjudicar a nadie, sino mostrar simplemente los datos que yo obtuve. La muestra se obtuvo en un radio de diez manzanas en torno al hipermercado Carrefour, con 5348 viviendas, en 440 manzanas y 139 comercios que eran los que existían en ese momento, en el momento de la instalación de Carrefour, no al año. Por lo tanto, como vi las modificaciones y todos los resultados coincidían con mi visión yo quiero que ustedes tengan algunos datos, no todos porque sería imposible mostrar todo lo que pude obtener, pero sí algunas variables para que el tiempo que es bastante corto no me apremie. El 60% de los pequeños comercios bajaron sus ventas en ese momento, el 71% de los comerciantes percibían cierre de negocios y se comprobaba con datos fehacientes. El 60% de los vecinos luego de la instalación de Carrefour comenzó a hacer todas sus compras en el hipermercado. El rubro más afectado fue el de alimentos. Se modificó un área con espacio verde de significativas dimensiones convirtiéndose en 11.000m<sup>2</sup> de superficie que es la construcción que llevó adelante Carrefour para su hipermercado. El movimiento vehicular aumentó con la consecuencia de los ruidos y una polución importante, se perdieron puestos de trabajo como consecuencia del cierre de pequeños comercios minoristas. Estos fueron los datos que yo recabé y los menciono porque son datos fehacientes, no porque yo los haya inventado sino porque la investigación dio como resultado eso. Más adelante en el marco de la Fundación SEPE, que es a quién represento en estos momentos, en el 2005 continué con la investigación, pero ya no en forma directa como era en ese momento porque no podía hacerlo en la medida que yo necesitaba los datos, porque en ese momento fueron datos obtenidos en primera instancia con fuentes primarias. En este caso ya obtuve datos de otras fuentes con investigaciones de científicos reconocidos que corroboraron que este comportamiento se venía dando en todas las instalaciones de las grandes superficies comerciales. Y lo que pude recabar que no fue una comparación porque como les comentaba, no se pueden comparar con metodologías diferentes, fue que en la República Argentina en el año 2001 existían setenta y siete empresas de supermercados e hipermercados con 1385 bocas de expendio y empleados en 97.478 puestos de trabajo. Hacia el año 2005, las empresas eran setenta y tres, 1431 bocas de expendio con 87.475 empleados. Lo que quiero demostrar con esto que se han reducido diez mil puestos de trabajo en una cantidad que no llega a los cien mil, que es importante si comparamos que fue solamente en cinco años. Pero no solamente la disminución de empleados es lo que hay que tener en cuenta, sino que las empresas disminuyeron pero las bocas de expendio aumentaron, así que hubo un movimiento bastante importante para tener en cuenta. Por un lado esto, era para que quede y a ustedes les sirva de alguna manera para el trabajo que están realizando. Por otro lado quería hacer hincapié en el proyecto de Ordenanza en algunos ejes. La definición las categorías comerciales y la localización. En cuanto a la definición el proyecto de Ordenanza dice así. "Definiese como mini mercado, maxi mercado, super mercado, hiper mercado, a todo establecimiento comercial en local único que opere básicamente con el sistema de los auto servicios, registre sus ventas por medios mecánicos electrónicos y esté destinado como actividad principal a la comercialización minorista de alimentos, tales como productos frutihortícolas, carnes rojas y blancas, pescados y mariscos, huevos, leche y derivados, productos de granja y de panadería, bebidas y productos de almacén. Y en menor escala y como actividad secundaria, los restantes rubros admitidos en el distrito de pertenencia. Esta definición no voy a cuestionarla, así que ustedes presten un poco de atención a abrir un poco el abanico porque hace hincapié justamente en comercialización de alimentos, solo comercialización de alimentos como base. Entonces para tener en cuenta si es necesario para otro tipo de instalaciones. Categorías comerciales:

este es otro de los aspectos a tener en cuenta. Dice; "Establécense las siguientes categorías de los establecimientos comerciales minoristas definidos en el apartado 54331 en función de la superficie total del área de exposición y ventas que los mismos presentan. A) Minimercado, hasta 350 m<sup>2</sup> esto a lo mejor ustedes lo saben pero lo menciono por si alguno no tiene el material y así les queda más claro. B) Maximercado, desde trescientos cincuenta y un metros cuadrados hasta mil metros cuadrados. C) Supermercados, desde mil uno hasta mil ochocientos metros cuadrados. D) Hipermercado, más de mil ochocientos metros cuadrados. Yo no tengo nada que cuestionar a esta categorización, simplemente es para complementar con la localización que bien está graficada en el planito que está en el anexo del proyecto de Ordenanza. Está bien delimitado zona con categorización, con los límites bien precisos yo a eso no voy a cuestionar nada, simplemente leer la localización. "Admitase la radicación de los establecimientos comerciales minoristas definidos en el apartado 354332 de acuerdo con la siguiente zonificación. Zona 1) conformada por las áreas urbanas extra ejidales excepto Batan establecido en el COT y por el sector delimitado por el boulevard Patricio Peralta Ramos, calle Alberti y avenida Independencia en ambos casos excluidas las dos aceras. Se admitirá exclusivamente la categoría A. Zona 2) conformada por el área urbana de Batan establecida en el COT y por el sector delimitado por boulevard Peralta Ramos, las avenidas Juan B. Justo, Juan Jara y Carlos Tejedor, en ambos casos excluidas las dos aceras, calle 143, el boulevard Felix U. Camet y la avenida Independencia y calle Alberti en ambos casos incluidas las dos aceras. Se admitirán las categorías A y B. La zona 3) conformada por el ejido urbano excluyendo las zonas 1 y 2, se admitirán las categorías A y B y solo en parcela frentista avenida la categoría C. Zona 4) conformada por las áreas complementarias establecidas en el COT, se admitirán las categorías A y B y solo en parcelas con frente a avenidas, ruta o autovía, en todos los casos pavimentadas las categorías C y D. Y la zona 5) conformada por las áreas rurales establecidas en el COT, se admitirán las categorías A y B solo en parcela con frente a avenida, ruta o autovía en todos los casos pavimentada. Ante esta zonificación y categorización no tengo nada que objetar, porque están debidamente delimitadas y el análisis que habrán hecho será el adecuado, yo no me he detenido en eso. Yo me haría algunas cuestiones. Si nosotros de acuerdo a la Ley 12.573 que establece las diferentes ubicaciones con la cantidad de población de cada lugar. En la zona 1) nosotros permitimos el límite de establecimientos por cada unidad empresaria, cada empresa que venga con diferentes orígenes, puede ubicar tres unidades en cada una de las zonas con diferente categorización, como corresponde, bajo las reglas, las normas, la ley Provincial, el proyecto de Ordenanza Municipal, si fuera aprobado, con todos los aportes de las evaluaciones de impacto ambiental, en todas las condiciones que correspondan. ¿Qué pasaría si cada empresa y si fueran varias, ubicara el límite que puede establecer cada unidad empresarial? Se podrían ubicar ¿qué impediría hacerlo? Yo me hago esta pregunta y por eso trato de mostrar lo que tengo para que ustedes puedan hacer hincapié en esto, para que después al momento de modificar o de hacerle cambios, o de plantear la Ordenanza tengan en cuenta eso. El Partido de General Pueyrredon cuenta con alrededor de setecientos mil habitantes, hay varios hipermercados, varias cadenas y eslabones de supermercados todos conocidos para nosotros, decenas de maxi y minimercados. ¿Cuál es el límite, cuáles son los parámetros para detener la instalación? Yo me hago esa pregunta como para que ustedes puedan resolverlas, darle forma o tenerla en cuenta, que no quede en una simple formulación. Yo no sé si las Ordenanzas alcanzan, la Ordenanza, la Ley Provincial, existe una Ley que hay que respetarla y aparentemente se está respetando con todos los cuestionamientos que le han hecho en este momento en lo que va de la exposición de mis acompañantes.Cuál es el límite entonces para que puedan funcionar, trabajar y sobrevivir las pequeñas y medianas empresas, los pequeños comercios, que son los más afectados en este caso. Nada más.

**Sr. Alonso:** Señor Roberto Omar Rodríguez.

**Sr. Rodríguez:** Buenas tardes, voy a tratar de ser lo mas breve posible. A los concejales, miembros de las Cámaras y entidades de nuestra ciudad y en especial a los vecinos del Partido de General Pueyrredon hoy presentes en esta importante convocatoria. Mi participación en esta Audiencia Pública Consultiva, en representación de la Asociación que presido y más allá de brindar el apoyo solidario e ineludible a los comercios marplatenses que representan a las empresas de la ciudad

apunta particularmente a destacar la trascendencia sobre las determinaciones de nuestros representantes en el municipio, frente a la enorme responsabilidad de apoyar los objetivos de los pequeños y medianos emprendimientos existentes y que son los verdaderos generadores de mano de obra y desarrollo de Mar del Plata. Sabemos que la dura lucha emprendida desde hace muchos años en contra del flagelo de las denominadas grandes superficies representadas mayoritariamente por poderosas empresas multinacionales, ha permitido mediante largas y costosas acciones judiciales, frenar su desembarco en nuestra ciudad a pesar de lo cual y utilizando todos los medios que el poder económico les posibilita, realizar nuevos intentos que estamos obligados a detener definitivamente. Los representantes de las cámaras marplatenses y empresas que me han precedido en el uso de la palabra, han abundado en argumentos, estadísticas y experiencias aleccionadoras en países más desarrollados que el nuestro, que permitieron cercenar en estos, el avance devastador de este temible enemigo. Es por ello que abusando del espacio cedido en esta audiencia para expresar nuestro parecer sobre el tema, deseo explicar lo dicho precedentemente respecto a la enorme responsabilidad que le cabe a ustedes señores Concejales. Para ello voy a transmitir una opinión muy personal. Mis setenta y tantos años y mi larga militancia en sectores políticos comprometidos con lo social y popular, me han convertido en algo muy difícil de expresar. Cuando amigos o compañeros de diferentes actividades tanto sociales como comerciales me reclaman una opinión política respecto a diversos temas de la actualidad nacional o internacional, mi respuesta desgraciadamente siempre es la misma: "Yo me he convertido en un ateo político". Sé que lo de ateo es aplicable fundamentalmente a lo religioso y niega la existencia de Dios. En mi caso la experiencia me niega también creer en la existencia de una conciencia política de quienes nos gobiernan para dar cumplimiento al mandato popular en favor de las grandes mayorías que depositaron en ellos su confianza, para actuar en muchos casos, solo conforme a inaceptables motivaciones personales. En otro de mis múltiples intentos por romper con mis propias y lamentables convicciones y comenzar tímidamente a creer, apelo a ustedes nuestros representantes, para que demuestren en esta oportunidad, que estoy equivocado y cambie mi convicción de ateo para convertirme aunque mas no sea, sólo en un agnóstico político. Este proyecto de Ordenanza sobre grandes superficies, es un intento auspicioso de nuestro Intendente que puede determinar con el desgaste de esta lucha de casi 15 años. Sabemos que el mismo no contempla todos los aspectos para una solución definitiva y debe ser ampliado y modificado conforme a lo que técnicamente han aportado las instituciones que profundizarán sobre las reales necesidades de implementación para un futuro que beneficie a los sectores que por muchos años han aportado su esfuerzo en aras del desarrollo de nuestra Mar del Plata. En lo internacional, Europa y especialmente España son ejemplos dignos de ser imitados, pero bastaría tomar como modelo la Ley que aplica la Provincia de Santa Fe y que regula las grandes superficies y la consecuente saturación comercial. Señores concejales, basta con los intentos en los predios de La Cantero, el Lago Stantien, el viejo Ital Park y varios otros que se encuentran en la mira de las grandes multinacionales. Para que todo esto sea posible, son ustedes nuestros representantes los que pueden lograr que Mar del Plata siga creciendo y empiece en lo personal a reconvertirse en un creyente político. Nada más.

**Sr. Presidente:** Tiene la palabra el señor Ezequiel Lauría, de la Cámara de la Industria y el Comercio de Dolores.

**Sr. Lauría:** Gracias, buen día a todos. Estoy representando a la Cámara de la Industria y el Comercio de Dolores, voy a hablar poco, no quiero repetir lo que se estuvo diciendo, escuché los últimos, traje un video de '7, quiero dar la experiencia de Dolores y después si algún concejal quiere hacer alguna pregunta me pongo a su disposición.

*-A continuación se proyecta un video referido a la problemática en cuestión en la ciudad de Dolores. Continúa el señor Lauría.*

**Sr. Lauría:** Yo quisiera aclarar algo, cuando nosotros hicimos la movilización no presidíamos la Cámara el grupo que hoy la representa, sino que nosotros formamos parte de los 700 comerciantes autoconvocados que fuimos al Concejo Deliberante y desgraciadamente no tuvimos un ambiente como este, sino que nos cerraron las puertas, se suspendió la sesión y a puertas cerradas modificaron

una Ordenanza para dejar instalado el Día% ahí, pues había una zonificación que no permitía instalarlo en el centro. \$ 18.000.000.- se van aproximadamente de nuestra ciudad por año como una aspiradora en los camiones EMACO, que ustedes vieron en el video, lo manejan 20 personas. \$ 22.000.000.- es el presupuesto de nuestra ciudad, nuestro Intendente es de la ciudad, reside su familia y sabe cual es la repercusión que ha tenido el comercio minorista por la instalación de Día%. El presupuesto es de \$ 22.000.000.- y 660 empleados, esa es la comparación que hay que hacer. No trae nada nuevo, cuando hicimos la lucha solamente tres instituciones estuvieron a favor, el Intendente Lovari, que públicamente con el tiempo me reconoció que se equivocó, porque le habían prometido más inversiones, una distribuidora regional que iba a generar empleo, que cualquier compañero puede ir y preguntar. La segunda fue la Unión de Usuarios y Consumidores con el tiempo y después que se aprobó nos dimos cuenta por qué. Empezaron con diez empleados y ocho eran familiares directos o indirectos de la que en ese momento era quien presidía la Unión de Usuarios y Consumidores. Cualquiera que quiera corroborar esto, yo voy a dejar material en la UCIP. En Dolores somos 30.000 habitantes y pueden preguntar por Lauría, por la señora Nasif o por Silva o quien habló Julio Dona, que es un hacendado muy viejo de Dolores. Y el tercero que estuvo protegiendo para hacer un galpón, porque yo no entré nunca en el de Dolores y vine un día acá y entré en un Día% para ver como era y son galpones, fue la UOCRA. Fueron las tres instituciones, por decirlo de alguna manera que defendieron la instalación del Día%. Yo no sé si fuimos la mayoría o fuimos la minoría, lo que sí que lo hicimos por convicción. La Unión de Usuarios y Consumidores duró seis meses, después desapareció. Nació de la noche a la mañana y desapareció de la noche a la mañana y hoy a las 19:00 horas el movimiento que me tocó liderar en aquel momento, tenemos asamblea y vamos por cuarta vez consecutiva en la Presidencia de la Cámara por ocho años. Así que los hechos están, el mal se hace y después no se puede volver atrás. Muchos concejales copian lo bueno de otros distritos, por eso les dejo la experiencia vivida para que vean lo malo, para que no se equivoquen. La muletilla “la historia me juzgará”, para los comerciantes es tarde, porque significa cerrar, significa echar empleados. El comercio que vieron ahí, que decía despensa y verdulería, fuimos a ver al dueño y cuando prendimos la cámara se emocionó y no pudo dar su testimonio por este motivo, solamente vengo a dar nuestra experiencia de vida, que con el Día % no fue grato. Lo traemos por Día%, porque es Carrefour, si uno se mete en la página de internet dice Carrefour y Día%, no sé si habló o no el representante de Carrefour, si lo dijo o no, no se puede borrar con el codo lo que se escribe con la mano. Esa es la experiencia vivida en nuestra localidad. \$18.000.000.- al año se llevan de nuestro pueblo. Muchísimas gracias por la oportunidad de expresarme.

**Sr. Presidente:** Alberto Pellegrini, de la Asociación de Consumidores Argentinos.

**Sr. Pellegrini:** Muy buenas tardes a todos. Celebro poder estar sentado aquí en representación de consumidores, porque nos parece que esto tiene que ver con lo que desde el Gobierno Nacional llama calidad institucional, esto es un paso adelante. Nosotros creemos que el tema que hoy se está tratando, del proyecto de localizar grandes superficies debe ser analizado en el marco estratégico del proyecto de ciudad que queremos. Cuando escuchamos a un funcionario representante de una cadena francesa de supermercados, decía el impacto que había tenido cuando inauguraron el hiper de Constitución y Ruta 2, nosotros queremos que desde acá, desde este recinto se genere la estrategia del crecimiento de la ciudad y no sea un supermercado extranjero cuál zona va a crecer y cuál zona no va a crecer. El impacto se tiene que medir no solo por la ciudad de Mar del Plata, tendría que ser una mirada un poco más abierta y abarca todo el Partido de General Pueyrredon. Yo me pregunto si en estos estudios se tiene en cuenta a los vecinos de Batán, porque la creación de cualquier gran superficie va a afectar directamente a los vecinos de Batán, no solo al comercio de Batán, sino al traslado y una serie de cuestiones que tienen que ver con la movilidad social. Esta película ya la vimos y pensamos que estaba cerrada porque pertenece abiertamente a la política de los años '90. Tiene que ver con la concentración, una concentración que nosotros, no solo de ninguna manera podemos favorecer, sino que hay datos que son absolutamente objetivos y tienen que ver con la destrucción del comercio, que tienen que ver con la concentración de la riqueza, que tienen que ver con el impacto, que es social, económico y ambiental que producen estas superficies, tienen que ver con la competencia desleal y acá me permito subrayar una cuestión que tiene que ver fundamentalmente con los consumidores,

porque las grandes cadenas integran el top ten de las denuncias y esto puede dar fe la gente de la OMIC de la ciudad de Mar del Plata, porque tienen que ver con prácticas desleales, con publicidad engañosas y porque tiene que ver muchas veces con que hay una diferencia de precios entre lo que uno ve en la góndola y lo que se encuentra en la línea de caja. Nosotros tenemos denuncias puntualmente en nuestra organización. Esto en definitiva no hace otra cosa que aumentar el monopolio que hay en el mercado, entonces vamos a ver que dos o tres grandes empresas van a manejar los precios de la ciudad de Mar del Plata. Yo escuché palabras, por ejemplo, que tienen que ver con “rentabilidad”, con la “estrategia” y yo quisiera agregar una palabra que es la “solidaridad”. En estos días y en el conflicto que hubo entre el gobierno nacional y algunos sectores empresariales del campo, que derivó en desabastecimiento y una serie de cuestiones, nosotros vimos la poca solidaridad que mostraron las grandes cadenas de supermercados, puntualmente acá, en la ciudad de Mar del Plata, un kilo de pollo que salía \$ 5.- pasó a costar \$ 8.-, cuando los pollos alguna de esas cadenas la producen en la ciudad de Mar del Plata y no era consecuencia de los cortes de rutas y son los más reticentes a volver los precios atrás. Yo antes de venir para acá me tomé la libertad de pasar por las dos cadenas más grandes de la ciudad de Mar del Plata. Un kilo de papas en una verdulería de la ciudad de Mar del Plata cuesta \$ 1,25.- el supermercado Carrefour lo tiene a \$ 2,69.- el supermercado Toledo a \$ 1,74.- Los huevos en supermercado Carrefour salen \$ 6,68.- Toledo los tiene a \$ 7,40 y en una despensa de barrio salen \$ 5.- Entonces, me parece que va a haber que hacer una mirada muy atenta y yo quisiera cerrar con poner la responsabilidad que tiene los concejales aquí sentados en el diseño de ciudad que queremos, que es responsabilidad de este Concejo Deliberante y no puede estar ajena a la palabra “solidaridad” porque nosotros queremos para nosotros, para nuestros hijos y para nuestros visitantes una ciudad que sea hospitalaria, que sea generosa y que sea inclusiva y Consumidores Argentinos quiere cerrar con que va a solidarizarse y va a estar al lado de todos los trabajadores de Toledo que están atrás nuestros, porque estos compañeros merecen que los defendamos, que defendamos su fuente de trabajo y pido a todos los concejales que tengan esa mirada solidaria que nuestra comunidad absolutamente requiere, Muchas gracias.

**Sr. Presidente:** Señor Matías Anuncibay de la Cámara Empresaria de Transportarte Automotor de Mar del Plata, la CETAP.

**Sr. Anuncibay:** Buenos días, señores Presidente, concejales, colegas. No hay mucho para decir después de todas las exposiciones que se han escuchado y creo que voy a dar un poco de la sensación que sentí desde el primer momento y a medida que fue pasando el tiempo de las exposiciones. Primero uno tiene la sensación de que está tomando partido por dos cadenas de supermercados, por una local y por una extranjera. Si nos quedamos en esa sensación quizás es un poco ambigua la situación. Pero si uno se retrotrae a lo que ha pasado en Mar del Plata, donde en los comienzos de Mar del Plata era una ciudad de pequeños comerciantes, la situación es evidente que las grandes cadenas golpean a los pequeños comerciantes y en eso no hay ningún tipo de duda. Hoy hay un agravante o una situación de peso, que las grandes cadenas tienen gran cantidad de empleados y obviamente como se manifestó hay que defender esas cantidades de puestos de trabajo. Como Presidente de la Cámara de Transporte, nosotros nos vemos afectados directamente en este tipo de situaciones, las grandes cadenas extranjeras normalmente vienen aparejado con la aparición de transporte foráneo, extranjeros en muchos casos y que obviamente golpea a todos los transportistas locales. La situación localista ya la sabemos, el local invierte, reinvierte y crece en el lugar. En cambio como manifestaron la gente de Dolores y de Lobos, los otros vienen con los camiones y se los llevan afuera, con empresas de transporte que son de afuera. No quedan muchas dudas del tema, quizás se haya legislado mal en algún momento, no se ha tomado la dimensión de lo que estaba pasando y hoy le cae la pelota envenenada a estos nuevos dirigentes, quizás es un momento histórico como el que vivimos hace unos días, quizás hay que tomar una decisión que tiene mucho peso, mucha carga, pero va a estar acompañado por la gran parte de la ciudadanía local. Como entidad, nuestro voto no va a ser positivo y obviamente creemos que la radicación de grandes superficies es nociva para la ciudad e inclusive hay una posibilidad histórica que la cadena EASY, que afecta directamente a la construcción abra una situación que ya ocurrió en algún momento. La primera que golpearía directamente a todos los de la construcción que son pequeños comerciantes y son todos locales, puede

haber alguna boca de alguna otra parte, pero son todas locales y volvemos a estar otra vez en la misma situación, el resultado ya lo sabemos, ya lo hemos comprobado, ya han pasado las situaciones y la década del '90 en ese sentido fue nefasta. Inclusive todas esas cadenas se abastecen de productos extranjeros y no de productos locales o inclusive zonales como en la mayoría de los casos. El resultado ya lo sabemos, así que como Presidente de la Cámara de Transporte no apoyamos la radicación de grandes superficies. Muchas gracias.

**Sr. Presidente:** Señor Domingo Robles, del Club Peñarol.

**Sr. Robles:** Buenos días, muchos se preguntarán qué hago yo acá, yo también. En realidad me parecía que era una cita de honor estar acá, más que nada porque hay un antes y un después desde que yo agarré la Presidencia de Peñarol hace seis años y quiero hacer un pequeño relato y esto no es publicidad para Peñarol y si no adónde quiero llegar. Es la cuarta vez que vengo al Concejo, la primera vez cuando el Concejo me dieron una mano tremenda en favor de Peñarol, donde Claudia fue una de las protagonistas, otra vez porque salimos campeón del Super Ocho y el año pasado porque salimos campeón de América. La primera institución en la historia de Mar del Plata de esos logros y la cuarta vez que vengo es esta. Me pareció una cita de honor, porque a Peñarol lo divido en dos partes, primero la parte profesional, que es el básquetbol, que es la parte del recreo de la sociedad, es la pasión que hay. Y la otra parte que es la que no se ve, que gracias al profesionalismo tenemos 350 chicos en la Villa de Peñarol haciendo fútbol de forma gratuita, la villa es hermosa, parece Suiza, el barrio es Irak. Tenemos colegios municipales y provinciales haciendo gimnasia todas las mañanas en forma gratuita y un colegio diferenciado en el segundo piso del club, obviamente en forma gratuita. ¿Por qué digo todo esto? Para llegar a una conclusión. No somos magos, fundamentalmente tenemos el apoyo absoluto y total del empresariado de Mar del Plata. Cuando nosotros empezamos hace seis años estábamos en un club que estábamos tratando de subirnos a la lona, no estábamos ni en la lona. Yo lo fui a ver al señor Toledo y con el slogan que queríamos vender, que Peñarol es Mar del Plata, Toledo es Mar del Plata, usted me tiene que ayudar. Le vendí en honor a la verdad mi cuentito honesto y Toledo me lo compró. Me lo compró hasta el punto que no puso exigencias de resultado. Cualquier empresa importante te dice: "si yo te doy tanta plata, quiero protagonismo". Nosotros festejábamos cuando perdíamos por poco, esta es la realidad de aquel entonces. Lo mismo va para Luro Autohogar, por eso me pareció realmente una cita de honor. Nosotros, todos los sponsors que tenemos es del empresariado de Mar del Plata. Cuando voy a hablar a Toledo, hablo con Antonio Toledo o Alejandro Balentini. Cuando voy a hablar a Luro Autohogar, hablo con Toyos, cuando voy a hablar a Riadigos, hablo con Julio. No he llegado cuando he querido hablar con Jean Pierre Carrefour, no me han atendido o cuando me he querido comunicar con Megatone, o con Disco. La pelea nuestra es una pelea difícil, debo de reconocer que el Intendente de Mar del Plata, como el Concejo a nosotros nos apoya, nosotros competimos contra gobernaciones de Santiago del Estero, de Corrientes, de Córdoba, contra clubes como el de Boca Juniors que tiene un presupuesto ilimitado. El esfuerzo nuestro, vuelvo a repetir, es supremo, tenemos el apoyo municipal y el apoyo de los que hoy tenemos que venir a defender, que son los que nos defendieron los porotos a nosotros a lo largo de la historia de Peñarol. Este es el motivo por el cual uno está sentado acá. Si es el único club que está es porque seguramente no han podido venir, porque lo podemos ver muy gráficamente con las sponsorizaciones que difícilmente alguno tenga sponsorización de afuera. Esto es un poco el mito de que mi gran temor, yo no sé de metrajes, apenas puedo dirigir un club, pero le tengo miedo a la gran aspiradora, tengo miedo que la aspiradora venga chupe, se lleve todo y vean que la función de los clubs realmente es importante en un tejido social. No es solamente lo que muchos creen, el profesionalismo, profesionales son los jugadores y el técnico, los dirigentes no somos profesionales. Mar del Plata no es Buenos Aires, el fútbol que venden... acá es poner, poner y poner. Esta es la realidad, el orgullo nuestro es ser marplatense, cuando salimos campeones de América en Méjico, jugamos contra los Miami, contra Soles... Los brasileros que me decían yo tengo 75.000 socios, ¿vos cuántos tenés? A mí me daba vergüenza, tenía moral y poca, no podía ni contestarle, es la verdad y esto lo ha logrado el empresario de Mar del Plata, porque uno no es mago, sin el apoyo del empresariado de Mar del Plata, Peñarol no hubiera podido posicionarse donde realmente se poseionó. Para terminar esta charla, les agradezco que me hayan escuchado, vine para decirles

simplemente que acá está Peñarol para darle el apoyo a todos los empresarios de Mar del Plata y decirles públicamente muchísimas gracias.

**Sr. Presidente:** Señor Oscar Cernadas, de la Federación de Asociaciones Vecinales de Fomento.

**Sr. Cernadas:** Buenos días a todos, agradecer al Intendente el haber presentado esta Ordenanza, al Concejo Deliberante, de redactarla, armarla, a Ricardo que tenemos entendido que es uno de los que ha fogueado el tema, y sobre todo darnos la posibilidad a los vecinalistas de poder llegar a esta conversación en la cual nosotros ya hemos escuchado y como decía el amigo de Peñarol, no estamos en los números de ellos, sino en el sentimiento de qué es lo que nos pasa. Estamos integrando foros de seguridad, nos integramos también a todo el trabajo territorial anterior que se hizo y yendo al tema de seguridad nosotros vemos –todos los otros temas se han tratado- algunos inconvenientes de polución ambiental, visual. No es muy grato abrir la puerta de la casa de alguien y encontrar un paredón enorme, largo, que es para seguridad de esa empresa, no del resto. Hace días hemos podido tomar conocimiento por los medios de un ajusticiamiento entre narcotraficantes en un playón de un supermercado en Buenos Aires, o sea que aparte del tema de metraje, los problemas con los comerciantes y demás, sino también la falta de seguridad que dan todas estas cosas que ocultan todas las otras. Los que transitan por ese lugar van a ver que en esos paredones pasa de todo. Los que circulamos por la zona norte de la ciudad lo vemos. Me voy a remitir a algunas pequeñas cosas como para aportar en lo que piensen ustedes que puede servir. En el impacto territorial incide sobre las áreas comerciales consolidadas, incluidas en su ámbito de influencia. Cada uno tenemos en nuestros barrios un pequeño centro comercial, que es al que nosotros, cada uno de los dirigentes vecinales acudimos cuando necesitamos sponsorizar a los pibes que van a intervenir en los infantiles, para alguna chocolatada para la escuela del barrio y es ese grupo el que es atacado, esos pequeños comerciantes, por todos estos nuevos implantamientos de comercios. Inside sobre la demanda general del transporte, sobre la saturación de infraestructura disponible en su centro inmediato, sobre la trama social de la comunidad al prever capacidad de atracción al centro comercial de ese barrio como polo de la vida económica y social, con impacto sumamente negativo en el empleo local para nuestros vecinos. Nuestros vecinos emplean en la tiendita, en el almacén, en la frutería de ese barrio, no tienen ingreso a todas estas nuevas empresas que vienen a radicarse. Con todo respeto nos permitimos sugerir que en razón de la situación que presenta el comercio de nuestra ciudad se debería utilizar la posible suspensión de localización de nuevas y grandes superficies, hasta tanto se dicte una nueva norma regulatoria para que pueda haber nuevos implantes, provocando, atento a la saturación de este tipo de establecimientos, la negativa a nuevos hipermercados. Gracias.

**Sr. Presidente (Artime):** A continuación el señor Bruno Actis, en representación de los empleados autoconvocados.

**Sr. Actis:** Señor Presidente del Concejo Deliberante, señoras y señores concejales, autoridades y público presente. Como bien dijo el señor Presidente, mi nombre es Bruno Claudio Actis, mi nacionalidad es argentina, soy vecino de esta ciudad de Mar del Plata del día 15 de enero de 1985 y hoy estoy aquí ante ustedes como vocero de los que se llaman así mismos empleados autoconvocados. Me desempeño como analista de sistemas en el Departamento Sistemas de una empresa marplatense, de capital marplatense y con empleados marplatenses, Supermercados Toledo. Llegado este momento quiero aclarar que no represento a la empresa, tampoco represento a entidad política, sindical o de cualquier otro tipo, tan solo soy la voz angustiada de mis casi tres mil compañeros de trabajo, de sus familias y del universo de empleados de sus familias que dependen indirectamente de Toledo. La pregunta que ronda en sus mentes, ¿por qué ha dicho la voz angustiada? Tiene una o varias respuestas según se pretenda. Supermercados Toledo es una empresa que se ha desarrollado durante cuarenta años en nuestra ciudad y que llegó a ser llamada con orgullo "la empresa de la familia", porque cada padre podía ver continuada su tarea en su hijo, o en su hermano o en el novio de su hija, esto ya no es así. El desembarco de poderosos grupos económicos ha trastocado el mercado y con su avidez económica no dudan en rozar el dumping para ganar en competencia, limitando así una fuente regional, legítima de recursos laborales. La empresa ha pasado momentos económicos difíciles -todos



lo saben- que gracias al permanente trabajo de nuestros directivos, nuestro propio apoyo y el apoyo de nuestros clientes, estamos dejando atrás. Pero nuevamente estamos a merced de la voracidad de estos grupos económicos. Pretenden extender su abrazo asfixiante abriendo nuevas sucursales, llegando en un caso a pretender hacerlo frente a uno de los locales de Supermercados Toledo. Si a ustedes les tocara decidir qué hacer con un punto de ventas que pierde ventas, si les tocara decidir qué hacer con las cincuenta o más personas que laboran en ese punto de ventas, no es difícil imaginar cual sería esa decisión: cierre y despido. Nadie invierte en un comercio para hacer beneficencia. El hecho más grave es que estas pretendidas aperturas y arribo de otras multinacionales se están intentando en flagrante violación de normativa legal vigente a nivel provincial: estoy mencionando a la Ley 12573, promulgada el 28 de diciembre del año 2000 y que limita para ciudades de más de trescientos mil habitantes a tan solo tres sucursales por grupo económico, obsérvese que la Ley es sabia y es clara y menciona al grupo económico, considerando a los distintos mercados con distintos nombres como componentes de esa estructura de comercialización. Sería odioso hacer nombres de grupos económicos y mencionar cuales son sus cadenas alternativas, quienes me precedieron hicieron bastantes nombres ya. Estamos rodeados de ellos y se presentan a sí mismos en sus páginas web institucionales - que están al alcance de cualquiera que tenga una computadora con Internet- Contamos para cada uno de esos grupos mas de tres sucursales en nuestra Mar del Plata ¿Puede ignorarse este hecho, se puede ser tan obsecado de ignorar que se trata de destruir al pequeño comerciante y a las empresas de Mar del Plata? Venimos a enterarnos que se está intentando desconocerlos como grupos económicos, por supuesto quienes lo hagan oirán el reclamo de nuestras voces y las de nuestras familias, si lo ignoran quedará el reclamo de su conciencia, y si callan éste todavía tienen un recurso más, el reclamo de Dios y el reclamo de la Patria. Y más grave aún, se nos está diciendo que arribarán a esta ciudad nuevos grupos económicos que pretenden dar lucha en el mismo terreno...y siguen llegando supermercados de los llamados chinos, pero no en forma peyorativa o en forma discriminatoria les digo Chino, sino por el origen de quienes son sus dueños. En este momento en Mar del Plata contamos con ochenta supermercados chinos que ya se llevan una buena parte del mercado. ¿Qué hará nuestra ciudad por intermedio de nuestros representantes elegidos en forma democrática por el pueblo para proceder a la defensa de nuestros puestos de trabajo, a la defensa legítima de las fuentes de trabajo que proporciona el comercio local? Sugiero respetuosamente: legislar, para promover una acción de regulación de la actividad del rubro, y hacerlo de pleno acuerdo con la legislación provincial vigente. Es necesaria una Ordenanza, que al igual que el ejemplo que vemos en otras municipalidades de la provincia, sea totalmente restrictiva, salvaguardando no solo a Supermercados Toledo sino a toda manifestación económica regional. Miles de voces de nuestra ciudad se levantarán en apoyo de vuestra tarea. Antes de ayer tuve el orgullo de estar en una marcha en la cuál expresábamos nuestro apoyo al señor Intendente y a los señores concejales para que hagan lo que tienen que hacer. Miles de voces de nuestra ciudad -aquellos que puedan mantener su trabajo- se levantarán en apoyo y darán un clamor de gratitud por esa tarea que nosotros les encomendamos el día que decidimos que fueran los representantes y los defensores de nuestros derechos. De nada valen todas las consideraciones que podamos hacer si nuestras autoridades municipales no muestran actitud para el cambio, si permiten que en forma directa o indirecta, en forma abierta o velada, se les indique qué mercado habilitar y cuando hacerlo, desde la provincia ¿Qué poder tienen estos grupos económicos que se valen de funcionarios elegidos por nuestros representantes para llegar a violar una Ley? Les parece que podrán quedar impunes quienes ayuden a tal delito? Por favor, ayúdenos haciendo cumplir la Ley. Tan solo les pedimos que hagan cumplir la Ley, nada más, ni nada menos, que hacer cumplir la Ley. Muchas gracias por escucharme.

**Sr. Alonso:** Señor Alfonso Vóttola.

**Sr. Vóttola:** Buenos días, señor Presidente, señores concejales. Yo vengo a traer la inquietud de los vecinos del barrio puerto de Mar del Plata y más precisamente de los comercios de 12 de Octubre, el cual me siento como un referente dado que hace cincuenta y dos años que estoy en el mismo lugar, donde comencé a trabajar a los trece años -el concejal Alonso puede dar fe de ello, dado que es vecino de la zona- Vemos con profunda preocupación, dado que no solo el problema es en el centro sino que en la ex manzana del Superdomo sabemos que piensa instalarse un Carrefour dado que ya han puesto

baños químicos, han empezado a trabajar y lo han parado por el tema de los noventa días que tenían que parar la Ordenanza. Los vecinos creemos que en esto es como si algún día- para no ser nefasto- para toda la zona, los comerciantes a los cuáles me toca representar en este momento, veo como que puede estallar una bomba atómica. Nos costó muchísimos años y ustedes pueden sacar alguna referencia de los periódicos de hace algunos años atrás, cómo estaba 12 de Octubre, cómo estaba todo el sector puerto, bancos que habían desaparecido, comercios que habían cerrado, tiendas tradicionales en su momento, casa Beige, calzados Elca, Salzano, desaparecieron todos del puerto de Mar del Plata. Pasar por 12 de Octubre era llegar a las seis y media, siete de la tarde y parecía tierra de nadie. Algunos comerciantes de los que quedamos de esa época hacíamos malabares para adornar la calle un 12 de Octubre en el día de la Raza, para hacer un desfile, para llevar gente. No queremos volver a eso. Al contrario, queremos que Mar del Plata se extienda comercialmente con las pequeñas y medianas empresas, que son las que hicieron Mar del Plata. Se me ocurrió aquí escribir una carta que dice así. En la manzana del Superdomo, entre Juan B. Justo y Edison, se instalaría un Carrefour y en el predio de la cantera, el señor Delacroix con CAMECO y la UCIP, frenamos el proyecto de UNICENTER, también sabemos que eso se está tratando de revivir. Todo eso influye para ese sector, para que nosotros los comerciantes -medianos y pequeños- desaparezcamos. Dicen ¿A vos te parece que van a desaparecer? Vos vas a trabajar, pero no, unos podremos trabajar, pero no es uno, sino el conjunto de comercios y a mí me tocó vivir un montón de situaciones. Sé perfectamente lo que es la emigración. Tuvieron que emigrar muchísimos marplatenses debido a la falta de trabajo, cuando Mar del Plata tenía el porcentaje más alto de desempleo dado que no conseguían trabajo, a mí me dejaban curriculums que yo no podía darles empleo, profesionales, chicos que habían egresado de la Universidad, para trabajar en el comercio y tenía que decirles que no porque no había trabajo. Entonces no queremos volver a esa situación. Ojalá que tengan ustedes la sabiduría en la esperanza que tenemos nosotros que Mar del Plata vuelva a ser la Mar del Plata de siempre. Sabemos que los hiper y grandes multinacionales son progreso para una ciudad pero yo por una experiencia de hace dos meses vi que los hiper y supermercados en Europa están fuera de las ciudades, se tienen que molestar para ir a comprar, no los tienen a mano. Por eso es que vengo a defender para que las familias marplatenses no tengan el día de mañana que mendigar un empleo o tener que recurrir a asistencias de los planes Trabajar para que el empleo no les falte y las Pymes pueden dar empleo a más gente que un hiper o supermercado. Por eso señores concejales yo les agradezco el espacio que me brindan y aparte de eso quiero destacar que Mar del Plata la hicieron nuestros mayores con su esfuerzo, con su trabajo y no teníamos empresas multinacionales que se llevaban la plata afuera de lo que se recaudaba en Mar del Plata. Nada más y muchas gracias.

**Sr. Alonso:** Vamos a comenzar con el listado oradores de particulares. Convocamos al doctor Javier Guirialian Larrosa.

**Sr. Guirialian:** Buenas tardes, agradecer la posibilidad. Primero indicarles brevemente el porqué de mi exposición. Yo soy antes que nada, marplatense, treinta y dos años de edad, soy abogado y especialista en Derecho Administrativo con lo cuál puedo llegar a aportar algo en todo lo que es este universo de la discusión en cuánto a la radicación de grandes superficies desde un plano que hasta ahora no se ha tocado, no obstante hubo la oportunidad por incumbencia profesional de alguno que expuso antes que yo y por interés al que representa no lo ha hecho, cosa que voy a tratar de abarcar yo desde un punto de vista sumamente objetivo y a través de la referencia a hechos que entiendo son si no irrefutables, prácticamente imposibles de refutar y de hecho los comentarios que voy a hacer al respecto refrendarán la afirmación que estoy mencionando. Yo voy a dividir mi brevisima exposición en dos tópicos. Proyectos en trámite, regulación intentada por el Ejecutivo. Respecto de los proyectos que se encuentran en trámite, mal podría referirme a hablar de todos, porque no me daría el tiempo, sin perjuicio de lo cual voy a tomar el caso testigo de lo que fue de público y notorio de discusión candente en la última semana vinculada con la legalidad o ilegalidad de las posibilidades que el local de Carrefour de la calle Córdoba 1830 pueda llegar a abrir sus puertas. En este sentido hay una Ley Provincial que se sanciona y se promulga en el año 2000, se publica en enero del año 2001, con lo cual de ahí en adelante esa Ley está vigente. Esa ley establece un marco regulatorio genérico para lo que es la radicación de grandes superficies y cadenas de distribución, estableciendo límites o pautas

generales sin perjuicio de los cuáles son de cumplimiento preceptivo. Dentro de ese escenario lo que impuso fue distinguiendo en función de diferentes ejidos o densidades poblacionales para lo que acá interesa para el Partido de General Pueyrredon, en ejidos superiores a trescientos mil habitantes, la ley claramente dice que no puede haber más de tres unidades por persona existencial o grupo económico. En el marco de esa ley son básicamente tres los requisitos, los pasos que hay que cumplir, que es: obtener del municipio el uso de suelo, de la Provincia la factibilidad y del municipio la habilitación. Estos dos últimos pasos, la factibilidad de provincia y la habilitación municipal, no se pueden otorgar en tanto esté superado el cupo objetivo de tres unidades por persona existencial o grupo económico. Nosotros denunciarnos que ese cupo -en el caso del grupo mundial Carrefour- estaba superado en función de que ellos ya tenían abierto dos locales bajo la denominación comercial Carrefour, ocho locales bajo la denominación comercial Día %, con lo cuál mal podrían abrir una unidad adicional de negocios en función de que claramente estaban violando la prescripción normativa de la 12.573 que expresamente lo prohibía. Esto se denunció ante la Provincia de Buenos Aires en fecha 26 de mayo como ya se ha dicho. Vayan registrando las secuencias temporales. Se denuncia un 26 de mayo con un escrito estructural base, soportado por documentación probatoria -y les hago esta apostilla ya van a ver porqué y ya van a entender- lo hice yo, me llevó alrededor de una hora prepararlo y ahora les voy a explicar porqué este dato anecdótico. Eso se presenta irregularmente porque así no lo manda la Ley de Procedimiento Administrativo, las presentaciones que se hacen en referencia a un expediente, que es el soporte material de un procedimiento, pueden ser hecha por todos quienes acrediten la existencia de un interés y perdónenme si me voy en tecnicismos jurídicos pero vale la pena, por ahí muchos no me van a entender, pero para que vean la razón jurídica porque como no se ha hablado de Derecho hay que enfatizarlo. Artículo 11º, Ley Provincial de Procedimiento Administrativo "Todo quién tenga un interés puede ser parte en un procedimiento". Se hizo una presentación a través de la UCIP, acreditando la presencia de un interés que justificaba la agregación de la presentación como es la documentación asociada en el expediente. ¿Qué hizo la Provincia? Cuatro días después dicta el acto de fatibilidad y cuando el expediente es remitido al municipio nos enteramos informalmente que esa presentación siquiera había sido agregada; primera irregularidad dable de ser denotada porque viola el artículo 11º de la Ley de Procedimiento Administrativo. ¿Cuál es el argumento que sabemos están intentando refutar -aunque no formalmente- respecto de que ese local tiene que abrir? Básicamente la cuestión transcurre por dos andariveles. Primero que no hay grupo económico entre Carrefour y Día% y segundo una interpretación que se quiere hacer de la Ley, cosa de lo cual sí ha mencionado el representante legal de Carrefour en cuánto a que el cupo de tres unidades debe contarse a partir de la sanción de la Ley. Ninguna de las dos cuestiones son mínimamente defendibles desde el punto de vista fáctico y desde el punto de vista jurídico. Desde el punto de vista fáctico ya lo han mencionado muchos, se los reitero [www.Carrefour.com](http://www.Carrefour.com), van a ver los logos de las marcas asociadas en la parte inferior derecha de la pantalla, van a ver que dentro de esas aparece Día % reiteradamente. Si van a los links de páginas asociadas al grupo van a ver todas las direcciones de Día % de todos los países del mundo en donde tienen radicación. Y para no quedarnos con esto nada más, hemos acompañado el reporte financiero mundial del grupo Carrefour actualizado el 31 de diciembre de 2007, en donde ellos hacen un estado de situación de la participación que tienen en todas las sociedades por todos los países del mundo. Puntualmente cuando se llega a la Argentina se mencionan cinco personas existencial entre las cuales ellos tienen participación, según ellos mismos reconocen. Hay dos entidades financieras y los invito a repasar, ese informe está colgado en la página Web del grupo mundial Carrefour en donde siempre la asociación es respecto de entidades financieras nunca vinculados a industrias. Hay para refrendar eso en la Argentina participación en dos entidades financieras, en una mención que hacen de lo que es Carrefour América que no se sabe lo que es, porque no lo nomenclan desde el punto de vista de la tipología jurídica y después puntualmente mencionan y reconocen ellos mismos tener un ciento por ciento de interés comercial utilizado para la consolidación de su posición en el mercado -así técnicamente lo mencionan- el documento está en inglés, pero nosotros lo hemos hecho traducir por traductor público oficial y reconocen tener un ciento por ciento de interés comercial en INC S.A. y VIA Argentina S.A. Sacando las franquicias, esas dos personas de existencia ideal, de las cuáles ellos mismos reconocen ser conjunto económico, ya tienen seis locales abiertos en Mar del Plata, seis locales que están en funcionamiento, cuatro VIA Argentina S.A., dos de INC S.A. y hay cuatro más que están franquiciados siendo que la Ley

expresamente y su Decreto reglamentario incorpora las franquicias como unidades de negocios a contabilizar en los términos del cupo que establece la Ley. Con lo cual claramente el local Carrefour, Córdoba 1830 no puede abrir, lo sabe la Provincia, ha dictado un acto de factibilidad contrario a Derecho, lo sabe el Municipio y está en condiciones de evitar sumar un acto más contrario a Derecho. Un apunte mas respecto a este tópico para despejar otro mito, porque el Departamento Ejecutivo de la Municipalidad está sosteniendo como axioma que lo que diga la Provincia ellos lo van a hacer. Esto desde el punto de vista técnico jurídico es un error porque la Ley establece un marco regulatorio genérico y dos esferas de gobierno distintas que van a ser sus autoridades de aplicación en su ámbitos de incumbencia específicos. La Provincia va a ser autoridad de aplicación en lo que a factibilidad respecta, para lo cual tiene que verificar previo a otorgarla si está superado o no el cupo de tres unidades, si está superado no la puede otorgar y si lo otorga el acto es contrario a Derecho y la Municipalidad tiene incumbencia específica por ley para otorgar la habilitación, técnicamente es una competencia que le es propia y le presupuesto objetivo al que se halla sometida es que se verifique que no esté superado el cupo de tres unidades. Si lo está el acto de habilitación municipal va a ser de nulidad absoluta. Ahora, si la Provincia otorgó la factibilidad contraria a Derecho esa circunstancia no conecta una conducta contraria a Derecho por parte del Municipio, en todo caso lo que habrá es una sumatoria de actos contrarios a Derecho, no le otorga ninguna indemnidad el hecho de que la Provincia haya otorgado la factibilidad y encima la haya otorgado ostensiblemente contrario a Derecho. Y voy a la referencia temporal así termino y el porqué se los mencioné antes y termino con el primer punto. Les había dicho que la primer presentación que fue la nuclear la hicimos un 26 de mayo, les dije también que a mí humilde abogado marplatense, especialista en Derecho Administrativo con cursos hechos en Buenos aires, pero humilde abogado marplatense, me llevó una hora armarla. Hace dos meses y medio que se hizo y nunca nadie nos la refutó, nunca nadie nos la contestó. Asumamos que el Ministerio de la Producción no tiene cuadros técnicos de jerarquía intelectual - lo cual no es cierto porque los tiene y en demasía- es público y notorio que Carrefour es una de las empresas -según el ranking del que hablaba hoy- es la trigésimo tercera empresa más importante del mundo, no del supermercadismo, del mundo en todos los rubros, con lo cual tiene un poderío financiero suficiente para contratar asumo, abogados que le puedan dar letra para refutar una interpretación que según su posición no es la adecuada conforme a lo que debería estarse a los fines de abrir el negocio. Dos meses y medio pasaron, la Provincia no nos contestó y Carrefour no hizo ninguna presentación, no obstante estar requerida formalmente en el expediente de Provincia, para que acredite si es o no grupo económico con Día %. Como las evidencias son tan contundentes, lo que hacen es llamarse al silencio. Capítulo 1° vinculado con el tema de aperturas de locales cuestionados. Eso es una muestra puntual respecto del caso testigo Carrefour, Córdoba 1830, ese local evidentemente si se habilita se va a habilitar contrario a la Ley, con las consecuencias que eso puede llegar a traer aparejado, por supuesto. Vamos al tema de la regulación. Es desde ya auspicioso que el Ejecutivo haya tomado las riendas en el asunto y haya dispuesto, instalado el tema de la necesidad de una regulación en el marco del Partido de General Pueyrredon vinculado con el tema del supermercadismo. Primer tópico de los cuatro muy breves a los que yo me voy a referir es, porque han sembrado un halo de duda lo cual no tiene ningún correlato desde el punto de vista jurídico con la Constitución, la Doctrina y la Jurisprudencia. Han sembrado un halo de duda respecto de si el Municipio puede o no regular esta actividad de que se trata en el ámbito de su ejido territorial. Por supuesto que puede regular. Les hago una pequeña síntesis. Hasta el año '89 las municipalidades se consideraban descentralizaciones del Poder Ejecutivo Provincial. ¿Qué significaba esto? Que en realidad no tenían poder de autonormarse, sino lo único que podían hacer es administrar los recursos que le eran dados por el Estado Provincial. En el '89 hubo un punto de inflexión con un fallo de la Corte Suprema de Justicia de la Nación que fue RIVA de MAR, en donde por primera vez la Corte Suprema de Justicia de la Nación reconoce la autonomía municipal. ¿Que aparejó esto? la posibilidad de que los municipios no solo sean entidades que no solo puedan autoadministrarse sino darse a si mismos sus propias normas. Eso tuvo correlato en fallos posteriores, llega la reforma constitucional del '94 y siguiendo los convencionales constituyentes la tesitura de la Corte Suprema de Justicia de la Nación, introdujeron específicamente una modificación al artículo 123° y hoy el artículo 123° en correlación con el 75° inciso 30° dice "los municipios son autónomos" ¿Qué supone esto? La facultad de autonormarse. Con lo cual sin lugar a dudas la Municipalidad puede dictar una regulación que

establezca la radicación de locales comerciales en el espectro de General Pueyrredon, primer tópico. Segundo tópico: ¿Qué veo yo particularmente como acierto y qué veo como falencia en la regulación planteada en el proyecto de Ordenanza del Ejecutivo? El acierto es que existe el proyecto y que trata de instalar el tema como ya se los dije, pero la gran falencia es que de los dos tópicos en los que toma respecto a la regulación que es, zonas de radicación y superficies, dentro de esas zonas, lo único en que se basa es en cuestiones urbanístico ambientales, que después de haber escuchado a varios de los expositores hoy, no sé si no habría efectivamente que reverlo -no es un tema de mi incumbencia, no es un tema del que vaya a opinar-, pero lo cierto es que a través de esa regulación el proyecto del Ejecutivo no está protegiendo al mercado de Mar del Plata y les explico brevísimamente porqué. La literatura económica misma ha evolucionado claramente en pos de -igual que todo en la vida, ningún extremo es bueno- con lo cuál hay que buscar los puntos intermedios. Teníamos de un esquema de Estado liberal siglo XIX que no funcionó como tal, se pasó en principio del siglo XX a un modelo de Estado de bienestar, el liberalismo postulaba no intervención del Estado en la esfera de libertad de los particulares, el Estado de bienestar totalmente lo contrario, ninguno de los dos modelos funcionaron porque eran extremos opuestos. Desde mediados de la década del '50 en adelante y fundamentalmente después de la gran depresión de la década del '30, se empezó a revisar toda la teoría económica y se empezaron a buscar los puntos intermedios y dentro de esos puntos intermedios, los economistas actuales, hablan de que ese postulado del que partía la escuela liberal en cuánto que a mayor competencia mejor para el consumidor en función de que reduce los precios, es una falacia. La competencia excesiva termina produciendo el efecto paradójico inverso y exige la intervención del Estado para sanear esa imperfección de mercado por vía regulatoria. Y es un concepto económico muy fácil de entender. Si yo tengo más oferentes de los que el volumen de demanda en un mercado necesita, qué voy a producir, falta de rentabilidad de la actividad, con lo cual si yo dejo que irrestrictamente se vengán a radicar locales respecto de un mismo rubro comercial, voy a generar tal volumen de oferta que la demanda no va a estar en condiciones de absorberla. ¿Eso qué genera? Falta de rentabilidad de la actividad. Si hay muchos más sujetos que quieren comer de la torta, de lo que la torta materialmente da, no va a ser rentable el negocio para todos. La competencia excesiva termina produciendo el efecto paradójico inverso y exige la intervención del Estado para sanear esa imperfección del mercado por vía regulatoria. Es un concepto económico muy fácil de entender. Si yo tengo más oferentes de los que el volumen de demanda en un mercado necesita, voy a producir falta de rentabilidad en la actividad, con lo cual si yo dejo que irrestrictamente se vengán a radicar locales de un mismo rubro comercial voy a generar tal volumen de oferta que la demanda no va a estar en condiciones de absorberla. Eso genera falta de rentabilidad, no va a ser rentable el negocio para todos; si no es rentable se produce eliminación de agentes de la oferta y los primeros que se van a ir son los pequeños y medianos, que son los que no tienen capacidad económico-financiera de sostener su negocio a pérdida en el tiempo. Esto está refrendado por literatura económica de cincuenta años a esta parte y yo lo voy a dejar en un trabajo que le pido al concejal Alonso que me permita agregar. Evidentemente entonces lo que hay que buscar es el punto intermedio y esto se ha logrado por aplicación de una técnica regulatoria que es el coeficiente de saturación, del cual hay múltiples experiencias comparadas en Europa, hay experiencias a nivel nacional, en la provincia de Santa Fe. No voy a ahondar en el tema pero basta que internalicen ese concepto económico: el exceso de oferta no es bueno porque genera pérdida de rentabilidad del sector con la eliminación de pequeños y medianos oferentes. ¿Y quiénes van a quedar? Van a quedar los más grandes y se produce el efecto no querido en toda regulación de mercado que es la concentración en cabeza de los de mayor poderío económico-financiero, porque son los que van a tener el poder suficiente para -actuando individual o coordinadamente- fijarle los precios al mercado, decirle al consumidor a cuánto van a vender sus productos. Para probar esto que yo estoy diciendo me voy a referenciar a un dato objetivo -que tiene base económica- de lo que dijo el contador Taladril al comienzo de esta audiencia pública, que me parece que no quedó del todo claro tal cual él lo expuso. El liberalismo económico postulaba que cuanto más oferta haya, mejor; ellos sabían que la oferta ilimitada no es sostenible en el tiempo y naturalmente se iban a decantar agentes. Eso para el liberalismo era bueno porque quedaban en el mercado los más eficientes, aunque generen una economía de gran escala, pero esa economía de gran escala en manos de pocos -que es la concentración- va a suponer eficiencia porque reduce los costos, y si reduce los costos, le van a vender más barato al consumidor. Eso postulaba la escuela

liberal, que la actual literatura económica denosta y ridiculiza; les puedo mencionar un solo economista, Joseph Stiglitz –Premio Nobel de Economía- que en su libro “Comercio justo para todos” puntualmente lo denosta y lo acredita con cifras estadísticas. Pero yo voy a ir concreto al sector del supermercadismo. Si la concentración –y por ende las economías a gran escala- generan eficiencia y eso repercutiría favorablemente en el consumidor (tal como postulaba el liberalismo) no sería hoy Wal Mart la empresa más importante del mundo. Según la revista Fortune (que es CNN) año 2008, Wal Mart es la empresa más importante del mundo en todos los rubros, con una facturación anual superior a los 300 mil millones de dólares y ganancias anuales que rondan los 15.000 millones de dólares. Si uno lo mira a nivel PBI países-empresa, es el 10º PBI del mundo, contando países y empresas. Por lo cual, si vendieran tan barato al consumidor, no serían la empresa número uno del mundo. Muchas gracias.

*-Aplausos de los presentes.*

**Sr. Alonso:** Tiene el uso de la palabra el contador Alejandro Benettini.

**Sr. Benettini:** Buenos días. Yo trabajo para la empresa Supermercados Toledo y quería arrancar agradeciendo dos o tres cosas. Una al Departamento Ejecutivo Municipal por haber arrancado con todo este proceso; posiblemente porque el Departamento Ejecutivo Municipal ha pateado esta pelota estamos sentados acá. Por supuesto también todo el apoyo que recibimos de los concejales y todo lo que los hemos molestado en diversas reuniones tratando de explicarles cuál era nuestra posición. Después, no puedo más que agradecer a todos mis compañeros de trabajo; estoy muy orgulloso por participar de una empresa local como Toledo y de tener los compañeros de trabajo que se han movilizado de manera autónoma y personal en defensa de sus puestos de trabajo y de defensa de lo que ellos creen como convicción; si no, no se hubiesen movilizado de la forma que lo hicieron.

*-Aplausos de la barra. Continúa el*

**Sr. Benettini:** Nuestra empresa tiene 50 años en Mar del Plata, con errores, defectos y virtudes, pero trabajando en la ciudad. Una empresa que jamás dejó de competir y que siempre encaró todo tipo de competencia: empresas locales, multinacionales, grandes, chicos. Nunca tuvo problemas de competir, nunca vino al Concejo ni al Departamento Ejecutivo a plantearle que hay que limitar algo. ¿Pero qué sucede hoy? ¿Qué es lo que viene sucediendo desde hace siete u ocho años? Nosotros tuvimos una etapa muy complicada hace dos años, después de la crisis del 2002, que con mucho esfuerzo se viene levantando con el apoyo de muchas áreas del gobierno, del sindicato y sobre todo de los empleados. Ese trabajo se viene haciendo de a poco, creciendo y volviendo a tener una empresa fuerte como tuvimos siempre en Mar del Plata. Nunca nos quejamos de la competencia pero ¿qué pasa en Mar del Plata? En los últimos siete años han crecido la cantidad de bocas en forma impresionante; solamente en estos últimos siete años han crecido en más de 100 puntos de venta en la ciudad, sobre todo con nuevos formatos (de origen asiático, chinos). ¿Qué ha generado? Que la ciudad no está creciendo al nivel de crecimiento de la oferta y es una total saturación del mercado. Significa que de una torta que todos tenemos que tratar de venderle a nuestros clientes y ofrecerles lo mejor que podemos, la torta está quedando chica, los oferentes son muchísimos y no da para que todos estemos dentro del mismo lugar. Ahí es donde viene el planteo y nuestra preocupación. Cuando empezamos a estudiar el tema, dijimos “bueno, esto pasará en Mar del Plata, será una cosa nuestra, habrá que vender la compañía, serán ciclos económicos que se dan en el mundo y se acabó”, pero cuando empezamos a leer un poco nos dimos cuenta que en todo el mundo este problema existe y tiene vías de solución para todos los comercios locales. Cuando digo “todo el mundo” me refiero a Europa (Francia, España), los países más avanzados, me refiero a América, me refiero a la Argentina (Santa Fe y Municipios de la provincia como Berazategui, Morón, Pinamar y Villa Gesell). Es un problema de todos los comerciantes locales que no tenemos la capacidad económica que tienen otras empresas de nivel mundial. ¿Qué ofrece una empresa extranjera y qué ofrece una empresa local? Las empresas extranjeras nos han servido para competir mucho más, nos han obligado a ser mucho más eficientes, a tratar de ponernos a punto de ellos. Ya hay dos cadenas multinacionales en Mar del Plata -una chilena

y una francesa- y el mercado local y los comercios locales que han trabajado en el rubro de almacén o supermercado han ido desapareciendo en forma total, siendo que hoy Supermercados Toledo es el supermercado privado más grande de la provincia de Buenos Aires, teniendo solamente el 1% de la venta nacional. Algunos nos ven grandes a nosotros pero realmente somos muy chicos a nivel nacional y ni hablar a nivel internacional, no existimos. Y Toledo siempre compitió con el supermercado y con otros rubros, como es el de industria. Y ahí se marca una diferencia. Cuando nosotros hablamos de inversión, ¿qué es invertir en una ciudad? Porque todos decimos “qué bueno es invertir en una ciudad” pero ¿invertir dónde?, ¿en qué?, ¿con qué objetivo? Ese es un planteo de fondo que se deberían hacer los gobiernos: para qué queremos inversiones en la ciudad. La inversión por sí misma puede esconder cosas atrás; hay que invertir en lo que la ciudad requiere y por eso hay que planificar la ciudad para adelante. Cuando uno ve una boca de una multinacional que abre y venían compañeros de trabajo a decirme “vienen albañiles a comprarnos pero no son de acá, son de otro lado”, uno lo que busca cuando invierte es generación de actividad, que la ciudad genere actividades y eso quiere decir que los albañiles son de acá, los electricistas son de acá, que los plomeros son de acá, que los materiales son de las casas de construcción de Mar del Plata, que los insumos eléctricos y de plomería sean todos de Mar del Plata. Eso es inversión genuina que le sirve para crecer a la ciudad. Otra diferencia entre las compañías locales y una multinacional es que todo lo que generamos las compañías locales lo dejamos en la ciudad y puedo dar un ejemplo. En Mar del Plata había otro grupo local –la cadena Elefante- que vendió sus locales y tenía una administración que se encontraba en la calle Santa Fe y Juan B. Justo; esa administración no existe más en Mar del Plata, sus empleados no están más. Cuando hablamos de logística, de camiones, la empresa multinacional tiene su centro de distribución en Buenos Aires, sus camiones vienen de Buenos Aires. Cuando hablamos de camiones, hablamos de empresas de transporte locales o que no son locales, hablamos de choferes que son ciudadanos de Mar del Plata o choferes que son ciudadanos de otra ciudad. Eso no es inversión en la ciudad. Ni hablar de los distribuidores que son nuestros proveedores. Hay dos tipos de proveedores: aquel que fabrica en Mar del Plata, que tiene su quinta en Mar del Plata y al que nosotros le compramos y no un camión que viene paletizado de un centro de distribución de Buenos Aires. Nosotros compramos fruta y verdura en el mercado de abasto local; nuestros productores de verduras son todos locales. Eso marca una diferencia importante porque uno va derramando actividad en toda la ciudad. Y cuando uno habla de derramar actividad en la ciudad, habla también de albañiles locales, abogados locales, arquitectos locales, veterinarios locales, ingenieros locales, médicos locales, programadores, personal de mantenimiento, nuestra gente, todo nuestro centro de trabajo se encuentra en Mar del Plata. Una multinacional –por un tema lógico, no es que sean malos- no lo tienen en Mar del Plata, lo tienen en su sede central. Alguien decía que es importante por el hecho de que se recauden más impuestos y creo que Blas lo comentó: cada peso que vende una multinacional, a la Provincia y al Municipio le llega menos plata. En estos últimos meses la Municipalidad ha pasado por gravísimos problemas financieros, nos enteramos cuando al Municipio no le llegaba para pagar los sueldos a sus empleados; lo vivimos porque somos de acá y porque también esos empleados son clientes nuestros. Las empresas que tienen sede en otro lado pagan por convenio multilateral y cuando se prorrotea ese mismo peso que pagamos de Ingresos Brutos uno y otro, ese prorroteo cae más en coparticipación en Capital Federal que en la provincia de Buenos Aires y por ende no llega coparticipación a Mar del Plata. Esto fue un gran tema que se discutió en la provincia de Santa Fe. Desde el “egoísmo” del Estado, queremos que los impuestos queden acá, no que se los lleven a otro lugar. Las empresas locales tienen un concepto y valores distintos que las internacionales. Las empresas internacionales tienen un valor, como toda empresa, que es el tema de renta de capital, el inversor lo que busca es renta de capital. Los comerciantes locales buscan, más allá de ganar plata, otras cosas porque es la vida del día a día. Aquel almacén, aquel autoservicio, aquel supermercado, lo que busca es vivir en el día a día, no renta del capital. Y lo que se llevan las multinacionales es la renta. Se llevan dos temas importantes: la utilidad se va a la ciudad y no vuelve a la ciudad, recursos de la ciudad que se van; y por otro lado no hay derrame de actividad. Acá lo que debemos plantear es cómo se derrama la actividad en el Municipio. Si las empresas tienen sus centros de distribución, sus bases, sus estudios, todo su trabajo en Capital Federal, su distribución es en Capital Federal, no es en Mar del Plata. No va a haber más abogados, más médicos, más contadores, más ingenieros de Mar del Plata que trabajen para la empresa porque

están en Buenos Aires. De la misma manera que se están perdiendo todos los distribuidores, no hay casi más distribuidoras en Mar del Plata porque se compra en Buenos Aires; nuestro departamento de compras está acá. Y en general hasta ahora vengo hablando de un tema que es ver quién vende Villavicencio, quién vende Coca Cola. Los comercios de Mar del Plata invierten en la ciudad porque es su ciudad y hacen otras cosas más. En el caso de la empresa donde yo trabajo, ha invertido fuertemente en la ciudad y, más allá de ser el primer empleador privado de la ciudad, es el mayor contribuyente del Municipio. Ha invertido 350.000 m<sup>2</sup> en construcción, eso es inversión, y gran parte de esa inversión no está en locales de venta sino que está en la industria porque nuestros pollos que producimos en Mar del Plata se venden a Hong Kong, a Europa, a Chile y últimamente a Venezuela. Eso es generar producción, eso es generar inversión en la ciudad. Nuestro criadero de cerdos, que se encuentra en Coronel Vidal, vende en toda la región, no sólo en Mar del Plata. Nuestra fábrica de fiambres, que se encuentra en Mar del Plata, vende a toda la región. Nuestros panificados, cuya fábrica se encuentra en el Parque Industrial, exactamente lo mismo. Nosotros tenemos en nuestro local pan Fargo o pan Bimbo, pero tenemos también pan lactal producido en Mar del Plata por marplatenses. Tenemos en la fiambrería Paladini o Molinos pero también tenemos en nuestro stand fiambres producidos por marplatenses, que si no hubiesen cadenas locales, esas fábricas no existirían. Simplemente es ver cómo están conformadas las góndolas de la competencia. Creo que el tema está muy claro, la mayoría de las cosas han sido dichas, y creo que ustedes tienen el futuro de la ciudad por los próximos años. Es muy importante lo que vayan a legislar porque ésta es muy de fondo, va a marcar el futuro de los marplatenses en los próximos veinte años. Muchas gracias.

*-Aplausos de los presentes.*

**Sr. Alonso:** Señor Guillermo César Giola.

**Sr. Giola:** Buenos días, gracias por la oportunidad. Soy un simple comerciante y vengo a pedir sobre la regulación de los supermercados chinos. Ya se habló casi todo, son capitales que se van de acá. Yo estoy en la calle Santa Fe casi San Lorenzo, un barrio que no tiene edificios, población de gente adulta, que consume menos y en su entorno de seis cuadras hay ocho almacenes, un Ahorro Fácil a dos cuadras, un Toledo en Córdoba y Saavedra y un supermercado chino en Garay y Santiago del Estero. Justo frente a mi negocio de almacén, a fin de mes abren unos chinos. Recurrí el 24 de enero a dirigir una carta al Intendente para poder hablar 15 minutos con él, no obtuve respuesta. Estuve en la UCIP, no obtuve respuesta, quedaron en llamarme, era sólo para pedir asesoramiento. Quizá no fui por el camino correcto, llegó esta fecha, muchas falencias por parte de esta gente en la construcción, se denunció en Obras Públicas pero siguieron adelante y a fin de mes teóricamente habilitan. Es un gran dolor para mí como comerciante y como simple persona. Me gustaría que se ahonde y se profundice más en ese tema porque si lo vemos de una forma –ustedes hablan de Carrefour, de Toledo- este es un escalón más abajo y con el tiempo va a ser tan grande como lo de Toledo o Carrefour tanto en superficie o sean chicas o sean grandes. El daño extranjero hacia un marplatense o un argentino es irreversible. Gracias.

*-Aplausos de los presentes*

**Sr. Alonso:** Señor Carlos Fonseca.

**Sr. Fonseca:** Muchas gracias. Voy a dar la visión de un joven, por eso me hago presente en este lugar porque como consumidor me siento totalmente agraviado por las declaraciones y notas que he leído en estos días. Pienso que la habilitación de otros locales de venta –supermercados en este caso, en particular la firma Carrefour- no va a afectar a la economía; por el contrario, va a abrir la libre competencia y seremos los clientes quienes elegiremos donde queremos comprar. Eso dependerá de quién nos sepa seducir y ganar con las ofertas, la calidad y los servicios que nos ofrezcan. Veo que hay un grupo de empresarios refugiados en una entidad que nos mete a los consumidores en una pelea interna entre empresarios que defienden a una élite que nada sabe de lo que los trabajadores tenemos que luchar para llegar a fin de mes, recorrer negocios para comprar más barato. La empresa local que



llenó de locales la ciudad con los Ahorro Fácil y demás, no se debe olvidar que cuando salió a decir que se fundía, que quebraba, fue la gente de esta ciudad quien pagando sus impuestos lo apoyó para que esto no pase. Así la Provincia le hace llegar el dinero a modo de subsidios para que pueda pagar sus sueldos, pero no veo respuestas positivas ante este apoyo ya que sus locales no están presentables, las ofertas que promocionan en su mayoría son engañosas, violan la ley del consumidor y algo mucho más grave: los productos a la venta no están como lo requieren las normas bromatológicas. Y acá me detengo para decirle al Ejecutivo que las oficinas del Departamento de Bromatología están en un estado de dejadez y no mantenimiento. Por favor, si queremos que todo funcione como debe ser empecemos por tener oficinas con la tecnología necesaria y lugar adecuado. Siendo de la ciudad y ocupándome de varios temas, pongo en duda que los negocios de Ahorro Fácil cuenten con todos los papeles en regla, este sería un tema para rever, yo creo que es así, es una idea, no estoy afirmando nada. El que inaugura un supermercado cerca de un eslabón de otro no le trae problemas económicos, los clientes no somos cautivos, compramos donde más nos conviene y no creo que haya ningún temor; al contrario, esto tiene que incentivarlos a pensar y a trabajar a favor de los que día a día entramos a comprar a sus negocios. Le solicito al gobierno municipal que no dé más vueltas con este tema y permita inaugurar éste y más supermercados creando así más fuentes laborales (creo que los chinos no tendrían que abrir, estoy de acuerdo con el señor) que tanto necesitamos y no permitan que los apuren diciendo que están fuera de la ley. Fuera de ella están quienes no nos respetan y no nos tienen en cuenta ya que en definitiva seremos nosotros quienes ganemos esta pulseada; si nos dejan, claro. Algo para los empleados que están hoy acá. En septiembre se vencen los subsidios de la Provincia, ¿qué van a hacer ustedes? No dejen que se abusen de sus derechos laborales, no permitan que los negreen. Como estamos en total libertad y democracia hago uso de este espacio. Muchas gracias.

**Sr. Alonso:** Señor Jorge Casademunt, tiene el uso de la palabra.

**Sr. Casademunt:** Buenas tardes, gracias por esta posibilidad. Mi nombre es Jorge Casademunt, fui anotado en esta audiencia como vecino, también soy empleado de Supermercados Toledo. No voy a hablar de la normativa vigente -a punto de sufrir una flagrante violación- porque lo han hecho y lo harán otros compañeros. Soy marplatense, hijo de marplatenses, nieto de inmigrantes pioneros, ambos constructores. Me refiero a mis abuelos varones, pues las abuelas -hace cien años- jamás hubiesen imaginado trabajar fuera de casa ni a siete mujeres honrando el recinto con su trabajo de labor legislativa. Todavía en algunas casas históricas -por cierto, cada vez menos- se observan los grabados con los apellidos Maina y Casademunt; este recuerdo no es simple nostalgia familiar sino un detalle de la desidia con que destruimos el patrimonio marplatense, que mucho tiene que ver con lo comercial que se nos trae a este debate. Mi padre, un pequeño comerciante, que todavía algún mayor recuerda por los barrios, con el cine abierto, que llevaba en su camioneta la publicidad de la Tienda Los Gallegos o armando e iluminando el primer pino de Navidad de esta plaza San Martín. Mi padre fue el primero que le puso una luz de Navidad, tengo mucho orgullo de ser marplatense. Cuánto cambiaron los tiempos: ya poco se puede hacer en los barrios más que encerrarse al fin del día. Tengo cuatro hijos y mi primer nieto marplatense y hago todo este relato personal de cinco generaciones en Mar del Plata para observar con sumo respeto que muchos de los que se encuentran en este recinto son adoptivos de la ciudad, a los que recibimos con cariño en algunos casos, honrándolos con nuestros votos para concejales o Intendente. Pero creo humildemente que no han vivido todos el constante empobrecimiento de esta ciudad, empobrecimiento en el más amplio de los sentidos. Durante los últimos días nos tocó hablar con muchos de ustedes, nuestros representantes, y con asombro pero reconociendo en algunos casos la sinceridad nos revelaban falta de conocimiento respecto al supermercadismo y los impactos socioeconómicos que provocarían una o más aperturas. Hay una verdad de Perogrullo: estudios serios y honestos confirman que por cada puesto de trabajo que ofrece una empresa trasnacional se pierden entre 7 y 8 puestos locales. Con estos números podemos estimar que por cada sucursal de capitales foráneos perdemos 600 empleos marplatenses a cambio de escasos 75. En EEUU -donde tuve un hijo que expulsó la crisis del 2001 y que hoy está presente en este recinto- muchas ciudades ahora mismo se están manifestando contra la instalación de sucursales de la famosa cadena de Sam Walton. Porque en aquel país ya casi no queda ningún

pequeño comercio por destruir; absolutamente todos los rubros son cadenas, incluidos taxis y restaurantes. Como ejemplo máximo y peligroso sólo existen dos cadenas farmacéuticas, ambas de grandes superficies; la única excepción dentro de EEUU es la invasión indochina por razones de beneficios impositivos de los países de origen (lo que nuestros hijos ven en los dibujitos animados como el sucio mercado de ...). Problema que de a poco también se traslada a estas tierras; no es un dato racial sino otra mera descripción económica de lo que se nos encima si no actuamos a tiempo. Me pregunto qué mente brillante aquí puede pensar que un empresario o grupo económico argentino o marplatense podría abrir un supermercado en el centro de París o a dos cuadras de la Torre Eiffel. Tampoco podría abrir en las afueras ni de París ni de ningún lugar del territorio francés como propone este pobre parche que se intenta convertir en Ordenanza. Obviamente todos sabemos que nos sería imposible abrir un comercio de gran superficie en cualquier lugar civilizado del mundo, siendo extranjeros; alguno de ustedes ya me lo han reconocido en privado. Si transponemos a nuestra ciudad esta problemática, ¿por qué estar tan abiertos, tan permeables? Sólo nos caben tres respuestas: negligencia, estupidez o corrupción. Un dato más pero que no es menor, sino como solución de mínima: proponemos alejar a las grandes superficies en forma de anillos hacia un cordón suburbano. Lejos de ser solución, el impacto desgastante en el comercio local será directamente recibido por los más pequeños y vulnerables. Pensemos en los potenciales visitantes de shoppings, hipermercados o paseos de compras alejados. Serán mayormente automovilistas con tiempo disponible —es decir el comprador ABC1, de mayor poder adquisitivo- e el primero que alejaremos, dañando las economías barriales de la forma más directa y dañina posible. No defendamos lo indefendible. Detengamos juntos la destrucción de esta ciudad, no sentemos peligrosos antecedentes ni recreemos escenarios de violencia como los vividos a fines del 2001 y principios del 2002. Somos una ciudad con un problema de empleo particularmente grave por nuestras temporadas. No hagamos nada que pueda agravarlo. Somos muchos los vecinos que amamos esta ciudad pero son ustedes los que gobiernan y deliberan por nosotros; demuestren con su accionar responsabilidad social, inteligencia, ética y, por sobre todo, honestidad. Gracias.

*-Aplausos de los presentes.*

- 3 -

**PALABRAS DE CIERRE DEL SEÑOR  
PRESIDENTE DEL H.C.D.**

**Sr. Alonso:** Invito al Presidente a que haga el cierre de la audiencia pública realizada en el día de hoy

**Sr. Presidente:** Solamente agradecer a los que estuvieron presentes, ratificar la decisión que había tomado el Concejo Deliberante en base al proyecto del concejal Alonso de no empezar a tratar el tema en Comisiones hasta que se escucharan las opiniones de las distintas entidades y particulares. Evidentemente no nos equivocamos y a mi modesto criterio la audiencia ha sido una generación de insumos importantes para reflexionar y trabajar en las Comisiones. Nada más que esto, muchas gracias por haber participado.

*-Aplausos de los presentes.*

*-Es la hora 15:00*