

FAIMA participó de las mesas sectoriales de Foresto Industria y de Muebles convocadas desde la Subsecretaría de Industria, que se realizaron el 8 y 9 de junio. Se planteó una agenda de trabajo conjunta. Ver.Pag.4



Centro de Estudio de la Unión Industrial Argentina (UIA) publicó el cuarto informe del año sobre Actividad Industrial. Hubo en abril un 11,2 por ciento de cheques rechazados en PyMEs. Ver Pag.: 6



D&F Muebles

Diseño y Fabricación de Muebles

Entrevista exclusiva

Panorama de los fabricantes de muebles, con indicios de recuperación tras la parálisis por el COVID-19

D&F Muebles dialogó telefónicamente con César Federici, presidente de la Cámara de la Industria Maderera y Afines de Cañada de Gómez (CIMA). "Hay indicios de recuperación de ventas. Algunas empresas están vendiendo algo y otras están más comprometidas por falta de venta", pero, "en promedio, el uso de la capacidad instalada es muy bajo (...) Hoy las fábricas funcionan a entre un 25 por ciento y un 40 por ciento de su capacidad. Ésa es la rea-



Sobre el programa ATP en el que el Estado nacional pagó el 50 por ciento de los sueldos de millones de empleados en abril y mayo, Federici dijo: "Estamos haciendo gestiones para tratar de que continúe, porque esa ayuda termina el 30 de junio".

lidad", señaló.

- ¿Cuál es la actualidad de los fabricantes de muebles de Cañada de Gómez y localidades cercanas?

Continúa en Pag.: 2-3

Solución sanitaria

La Valenziana lanzó Ozonizer 3.0, un diseño surgido a raíz de la pandemia del COVID-19

*POR ELISABET ARN

La pandemia de COVID-19 cambió hábitos de higiene en Argentina desde fines de marzo. Una de las precauciones que toman quienes vuelven a sus hogares es lavar o desinfectar el calzado y la ropa. Pensando en brindar soluciones en este sentido, La Valenziana Muebles lanzó al mercado Ozonizer 3.0, un mueble pensado para colocar al ingreso de la casa o departamento, de dimensiones contenidas, y que permite sanitizar los objetos de uso personal "en seco" y en sólo media hora.



Ozonizer 3.0 contiene un cañón productor de ozono en su interior para sanitizar calzado y ropa dentro del mueble. Elimina bacterias, hongos, virus y demás agentes contaminantes en 30 minutos.

La Valenziana Muebles es una empresa radicada en una pequeña población de la provincia de Santa Fe, Uranga.

Si bien nació como una empresa especializada en la producción de muebles infantiles y juveniles, hoy produce muebles para todos los ambientes de la casa.

La energía y visión de sus propietarios fue el campo fértil de su crecimiento y una constante que es el sello de identidad de toda la línea de productos de la empresa, la innovación.

Continúa en Pag.: 8-9

Innovación y competitividad

CIECTI difundió un documento sobre incorporación de diseño en PyMEs

Ver en Pag.: 10

Entrevista exclusiva

Gicovate: "Si tenemos memoria para ayudarnos con muebleros y proveedores, vamos a salir adelante"

Ver en Pag.: 5



HERRAJES CONFIABLES



Entrevista exclusiva

Panorama de los fabricantes de muebles, con indicios de recuperación tras la parálisis por el COVID-19

De Pag.:1

¿Cómo está la industria y en qué porcentaje de capacidad instalada se está operando?

- En general, la lectura es que hay una disparidad entre la situación particular de cada empresa. Algunas empresas tienen más trabajo que otras. No es que estén desbordando de trabajo, pero sí alguna puede tener más trabajo que otra. No es que estén todas igual. Ése es un poco el panorama. Desde que pudimos empezar a trabajar lo primero que hubo fue una apertura de producción, pero no había cadena comercial. Después se habilitó el comercio online y más tarde se fueron habilitando los comercios con atención presencial. Y la obra privada se fue habilitando de a poco, permitiendo ya mayor cantidad de personas dentro de la obra. Esas cuestiones que se fueron regularizando hicieron que comience a andar un poquito la rueda. Por otro lado, hay indicios de recuperación de ventas. Se empieza a ver. Quizás no de forma permanente, pero sí hay inquietudes e indicios de ventas realizadas. Algunas empresas están vendiendo algo y otras están más comprometidas por falta de venta. En promedio, el uso de la capacidad instalada es muy bajo (enfatisa). Venimos de un par de años de uso de capacidad instalada al 50 por ciento y la pandemia ha tirado hacia abajo ese promedio. Hoy las fábricas funcionan a entre un 25 por ciento y un 40 por ciento de su capacidad. Ésa es la realidad.

- ¿Qué tipos de fabricantes de muebles están integrados en CIMA?



El sector necesita inversión. "Hay algunas líneas de créditos no bancarias que está delineando el Estado Nacional y que pedimos que se implementen", dijo el entrevistado. Serían líneas de crédito al 12% anual para reconversión tecnológica, capital de trabajo e inversión en general que otorgaría el Ministerio de Desarrollo Productivo.

¿Este perfil productivo de cada empresa tiene que ver con la disparidad con la que están trabajando o no?

- Para mí tiene que ver con cuestiones más relacionadas con las tipologías de productos y con la zona geográfica en la que vende la empresa. En Cañada de Gómez predomina el mueble plano, que generalmente va destinado a grandes superficies. En un porcentaje grande este tipo de comercios están instalados en Buenos Aires. Y parte de esos muebles planos va destinado a mueblerías. Otro porcentaje de los muebles planos que se fabrican en la ciudad tienen relación con la industria de la construcción: muebles de cocina y placares que generalmente van a obra privada o a alguna refacción de vivienda. Evidentemente, hay cuestiones que tienen que ver con la cadena comercial de la propia empresa. Es decir, cuán efectiva es y cuán aceitada tiene esa empresa su cadena comercial y los negocios con los que trabaja. Eso hoy vale mucho. Aquellas empresas que tienen concentradas las ventas en Buenos

Aires, que es una de las zonas más afectadas por la pandemia, éstas son las que tienen más resentidas sus ventas. Porque no termina de andar la rueda.

- Además de Buenos Aires y el conurbano bonaerense, ¿qué otros mercados son de relevancia y los que permiten un mayor dinamismo de ventas?

- Generalmente, son los grandes conglomerados urbanos. Cañada de Gómez vende en todo el país. Por ejemplo, vende mucho en el sur del país y también vende bastante en el norte del país. Yo creo que quien tiene concentradas sus ventas en Buenos Aires la tiene bastante más difícil que aquel que tiene diversificada sus ventas en distintas regiones. Eso es lo que estamos viendo y sabemos en base a los contactos con los colegas. Incluso en Buenos Aires nos dijeron que con la reapertura de locales (NdR: fue el jueves 14 de mayo para mueblerías barriales, con estrictos protocolos sanitarios y de distanciamiento social) hubo más movimiento que el que esperaban. Dentro de lo malo, hubo empresas que empezaron a tener consul-

tas y algunas ventas. Eso es importante. Y después hay otros que la tienen más difícil. Algunas fábricas están trabajando con jornada normal, otras fábricas están trabajando con una hora menos, otras trabajan un par de horas menos. Eso se está viendo. La cuestión se va dando semana a semana.

- ¿Cuántas fábricas de muebles están activas en la cámara?

- Nosotros tenemos entre 60 y 70 fábricas asociadas a la cámara. Y Cañada de Gómez debe tener hoy entre 90 y 100 emprendimientos, incluyendo talleres y fábricas. Lo que todos comparten es que la cadena de cobros tiene problemas. Algunos están más complicados que otros. Algunos pudieron regularizar los cheques rechazados y otros todavía están renegando un poco más. Lo último que se está viendo es un movimiento de precios en los proveedores en estos días. Después de las comunicaciones del Banco Central en cuanto a transferencia de divisas y al acceso al Mercado Único Libre de Cambios y en cuanto a si tenés dólares en una cuenta en el extranjero, eso generó ruido en el mercado de los importadores y hubo aumentos en casi todos los rubros.

- ¿Qué productos aumentaron y en qué porcentaje?

- Por ejemplo, los aumentos en herrajes - bisagras, correderas - fueron de entre un 10 por ciento y un 15 por ciento. En perfilería de aluminio también se están esperando nuevas listas de precios, que también van a tener

CABA habilitó apertura de mueblerías desde el 14 de mayo

CABA habilitó la apertura de mueblerías desde el jueves 14 de mayo, de 11 a 21, informaron fuentes del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Punto por punto, las medidas para la nueva fase de la cuarentena

El nuevo esquema de la cuarentena comienza a regir desde este lunes 11 de mayo. El aislamiento social y obligatorio en las casas continúa en la Ciudad.

Está centrado en la responsabilidad de la gente y las medidas se sostienen en un delicado equilibrio que depende en gran medida de la autorregulación.

Este plan de apertura gradual de actividades coordinado con el Gobierno Nacional y el de la Provincia de Buenos Aires será evaluado y si es necesario podría volverse a atrás con las medidas.

La salud sigue siendo la prioridad en una pandemia en la que la circulación de la gente marca la evolución de los contagios.

Para definir qué comercios reabren en cada etapa, se evalúa qué cantidad de trabajadores mueve la actividad y la cercanía de los empleados con cada uno de los lugares de trabajo, para evitar los traslados en el transporte público.

La cantidad de clientes que usan esos comercios y el índice de proximidad que discrimina a las actividades en las que se puede evitar el contacto físico o cercano, como en las peluquerías.

Este plan coordinado con el Gobierno Nacional y el de la Provincia de Buenos Aires será evaluado y si es necesario podría volverse atrás con las medidas.

Actividades que se reactivan a partir del martes 12 de mayo

Horarios de atención de lunes a viernes de 11 a 21, como máximo.

Incluye a los comercios minoristas de cercanía: librerías, jugueterías, florerías, perfumerías, decoración, materiales eléctricos, electrodomésticos, instrumentos musicales y bicicletas.

Actividades que se reactivan a partir del jueves 14 de mayo

Horarios de atención de lunes a viernes de 11 a 21, como máximo.

Incluye a los comercios minoristas de cercanía: joyería, relojería, bijouterie, mueblerías, concesionarias de autos y motos, y resto de comercios minoristas excepto indumentaria y calzado.

Protocolo de Implementación para los Comercios

Máxima ocupación simultánea: una persona cada 15 metros cuadrados.

Clientes: número par en el DNI concurre días pares. Número impar en el DNI concurre días impares.

Empleados: se desinfectan los grupos de riesgo.

Ingreso al comercio sin acompañantes (a menos que no puedan dejar a el o los menores, de hasta 12 años de edad, en su hogar con otro adulto).

Se recomienda el uso de medios de pago electrónico.

Intervenciones en el espacio público para promover el distanciamiento social

Se van a hacer peatonales, de manera parcial o total aproximadamente 100 calles de la Ciudad para asegurar el distanciamiento social y tratar de evitar aglomeraciones.

Se incentivará el comercio de escala barrial sin utilizar medios de transporte público, promoviendo la movilidad peatonal y la bicicleta, para así evitar el contagio del coronavirus.

Por otro lado, se pone a disposición de los comerciantes un manual para que adopten medidas de protección.

Con esto, podrán intervenir el espacio cercano a su comercio para promover la distancia personal en la espera y ordenar las filas de usuarios en el interior y exterior de los locales, y las zonas de espera para repartidores.

Se detallan los materiales y técnicas de producción, y se definen los componentes de diseño (esténciles, criterios de colores, etc.) necesarios para que el comerciante pueda hacer la intervención independientemente.

Ampliación de veredas en ejes comerciales

En 18 calles y avenidas de la Ciudad se tomarán carriles de la calzada para que circulen los peatones y así garantizar el distanciamiento. Consultar sitio oficial GCBA.

Centros comerciales barriales peatonales

Se cerrarán calles en los centros comerciales emblemáticos para que haya más espacio para circular. Se hará de 8 a 20.

Intervenciones sobre veredas

Se fomenta el distanciamiento social en veredas con alto tránsito peatonal a través de demarcaciones.

aumentos de entre un 10 por ciento y un 15 por ciento. Para muebles de cocina los mármoles importados aumentaron 30 por ciento y los mármoles nacionales aumentaron un 15 por ciento. Después, las placas aumentaron un 15 por ciento en el último mes, que influyen mucho en el costo del mueble plano. En todo ha habido aumento: vidrios, espejos.

- ¿Tuvieron problemas de abastecimiento de insumos en algún momento?

- Hasta ahora, no. Pero si va a haber ruido con el dólar y se empieza a establecer un promedio en el tipo de cambio entre el dólar oficial y el dólar

blue... Argentina es un país especulativo en muchas cuestiones, lamentablemente. Y acá empiezan a jugar las especulaciones. Ésa es la realidad. Y se está viendo que se empieza a especular con un dólar intermedio entre el oficial y el blue o entre el oficial y el contado con liquidación. Yo creo que los grandes jugadores y formadores de precios del mercado, que generalmente son grupos concentrados, están haciendo esa lectura.

Y están trasladando al precio de la mercadería un tipo de cambio que no es el oficial. Y no es que las fábricas puedan trasladar a

precio el incremento que hacen los proveedores. No lo pueden hacer porque se quedan sin ventas. Entonces termina habiendo una pérdida de rentabilidad por parte del fabricante en un porcentaje y otro porcentaje quizás se termina trasladando a precio. Y lo termina pagando el consumidor final, que desde ya tiene el poder adquisitivo bastante afectado.

Asistencia del Estado y perspectivas

- Te consulto si tu empresa o colegas de la Cámara pudieron acceder a los beneficios que se establecieron en los últimos dos meses desde el Estado, sea

nacional, provincial o municipal. Me refiero a los créditos blandos a tasas del 24 por ciento o al ATP para ayudar a pagar sueldos. ¿Cómo les fue?

- Los créditos bancarios a tasas del 24 por ciento anual empezaron muy tenuemente y después fueron saliendo. Tienen garantía del FoGaR (NdR: Fondo de Garantía Argentino, que administra el Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación). Algunos lo fueron utilizando para el pago de sueldos en el primer mes, otros en el segundo mes. Después las fábricas se inscribieron por segunda vez en el ATP (NdR: Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción que administra ANSES) para recibir el aporte al salario. La información que tengo es que todos los que se inscribieron y fueron beneficiados la primera vez (NdR: pago en mayo de la mitad del salario de abril) también iban a recibir al ayuda para el pago de los salarios de mayo. Eso se está recibiendo y estamos haciendo gestiones para tratar de que continúe, porque esa ayuda termina el 30 de junio. Estuvimos reunidos con funcionarios del Ministerio para ver cuál iba a ser la estrategia de junio en adelante. Sabemos que esta situación no se puede sostener indefinidamente en el tiempo, lo tenemos claro. Tratamos de generar una certidumbre de cuál va a ser la salida. Pensamos que la salida tiene que ser escalonada y desde el Estado Nacional nos dicen lo mismo. Si va a ser escalonada hay que definir en cuánto tiempo, en qué porcentaje. Estamos pidiendo ese tipo definiciones porque el programa ATP se ha convertido en algo muy importante para sostener el nivel de empleo.

- Por lo que pudiste hablar con colegas y funcionarios, ¿cómo ves esta salida escalonada para los próximos 30 a 60 días?

- Nosotros creemos que en lo inmediato habría que sostener el aporte al salario por parte del Estado. Tratar de reforzar el consumo, que va a venir de la mano de la renovación del Ahora 12, que vence el 30 de junio. Me parece que la idea, tanto del sector público como del sector privado, es que el programa continúe. El programa incluye Ahora 12, Ahora 3,

Ahora 6 y Ahora 18. Todas estas herramientas tienen un costo financiero y la idea es que por un período el costo financiero sea a tasa cero para activar más el consumo. Eso para el corto plazo. Hay algunas líneas de créditos no bancarias que está delineando el Estado Nacional y que pedimos que se implementen. Estamos hablando de líneas de crédito a una tasa del 12 por ciento anual para reconversión tecnológica, capital de trabajo e inversión en general.

- ¿Qué entidad otorgaría esas líneas de crédito?

- El Ministerio de Desarrollo Productivo sería el ámbito en el que se dieran esos créditos. Las empresas tendrían que presentar proyectos y, en función de ellos, habría una selección. Hay muchas inversiones a realizar en ese sentido y ésta podría ser una línea de crédito que puede servir. De hecho, ya se está gestando. También se mencionaron los créditos hipotecarios. Ya hay un plan de vivienda que fue anunciado. Contempla planes de viviendas del Estado Nacional que puede equiparse con muebles. Eso también lo estamos charlando. Y se habló que el crédito hipotecario que se otorgue desde la banca privada en un último tramo pueda destinarse a la compra de mobiliario. Eso podría implementarse más adelante. Otro punto es la administración de comercio exterior, también lo hemos charlado. La idea es administrar el comercio exterior para que, todo tipo de mueble importado que se produzca en el país, no ingrese. Si el mercado está restringido, tratar de que el consumo interno se vuelva al mercado nacional.

Y también se habló de asegurar la provisión de insumos y de materias primas que no se producen en el país. Tengamos en cuenta que en Argentina no se fabrica gran parte de la perfilería de aluminio, ciertos tipos de herrajes. La idea es controlar los valores de esos productos importados para que no tengan precios especulativos.

- ¿Qué otros puntos se necesitan trabajar?

- Problemas con el transporte, con las entregas. Hay camiones que no pueden ingresar a algunas provincias y eso también molesta. Hay diferencias interprovinciales que

hacen que la logística se resienta. La reticencia de los bancos -algunos más que otros- es una seguidilla, incluso han bajado calificaciones. Nadie sabe cuánto durará la pandemia. Obviamente, sabemos que vamos a tener un escenario complicado. La economía va a caer y va a tardar en recuperarse. Tuvimos un encuentro virtual con funcionarios nacionales del Ministerio (de Desarrollo Productivo) y el mueble es uno de los sectores más afectados porque es un bien de consumo durable. La gente no se compra un mueble todos los días. La rotación del mueble es baja y se toma como un bien de consumo durable. Nos marcaban desde el Ministerio que el mobiliario va a ser uno de los sectores más afectados por la pandemia y, además, va a ser uno de los que más va a tardar en salir. Por el hecho de que no es un bien de primera necesidad y de que requiere cierta inversión comprarlo. Sabiendo que el escenario va a ser complicado, estamos generando herramientas, como ya enumeré.

Respuesta que recibio FAIMA de diferentes canaras

Mendoza, con matriz productiva afectada en un 50 por ciento

FAIMA conversó con el presidente de Asociación de Empresarios Madereros y Afines (ADEMA) de Mendoza capital, Matías Angeler, para conocer cómo hacen frente a la situación actual. Desde el sitio de la Federación comparten sus reflexiones.

- ¿Cuántas empresas socias tienen actualmente? ¿De qué rubros?

- Tenemos 59 empresas, principalmente pertenecientes a actividades de Carpintería, Aserradero, Muebles, Construcción. Dentro del sector, 600 personas representan aproximadamente empleo directo y 250 empleo indirecto.

- ¿Cómo está afectando el aislamiento social obligatorio a sus empresas socias en su localidad?

- La matriz productiva se ha visto afectada aproximadamente en un 50% por falta de insumos, materias primas y logísticas de entregas. Las ventas han caído considerablemente. En la actualidad la mayoría de nuestros subsectores están intentando cumplir con compromisos asumidos antes de la pandemia, pero preocupa mayormente el escenario que ya se puede observar de la situación a futuro.

Córdoba capital trabaja al 70 por ciento de su capacidad

D&F Muebles obtuvo la respuesta por correo electrónico de Marco Puricelli, director Ejecutivo de la Cámara de la Madera, Mueble y Equipamiento de Córdoba.



El 80 por ciento de las empresas de la Cámara de Córdoba capital pudieron acceder a los beneficios del Estado para paliar los efectos de la pandemia de COVID-19. En la foto, planta industrial de Hipólito Dadone e Hijos.

- ¿Cuántas empresas de la cámara y en qué porcentaje (capacidad) están trabajando?

- Tenemos una actividad del 70%, aproximadamente, porque a partir de la segunda reglamentación de la cuarentena fuimos declarado un sector esencial, ya que muchas empresas vinculadas a embalajes y logística son proveedoras de la industria alimenticia o farmacéutica. El impacto es muy fuerte en los sectores comerciales de nuestra cadena de valor que está sufriendo una caída histórica.

- ¿Cuáles son las características de la mayoría de las empresas que integran la Cámara (fabricante de muebles, carpintería de obra, aberturas) y a qué mercados abastecen?

- La gran mayoría de los socios de CAMMEC son empresarios y empresarias de la industria mueblera. Tenemos industriales de aberturas, aserraderos, corralones y un fuerte subsector vinculado con la construcción en madera.

- ¿Tienen algún problema con los insumos?

- En principio, no hay problemas tan graves sobre los insumos. La caída de la actividad creo que favorece esta cuestión.

- ¿Pudieron acceder a los beneficios del Estado, tanto nacionales como provinciales o municipales?

- Según nuestras estimaciones, el 80 por ciento de las empresas de la Cámara pudieron acceder a los distintos beneficios que dieron distintos niveles de gobierno, sobre todo del nacional. Los acompañamos con mucha intensidad para poder evaluar y saldar problemas administrativos que fueron surgiendo.

- ¿Cuántas empresas integran la cámara?

- La cámara cuenta con 110 empresas asociadas y luego de la pandemia tenemos muchas solicitudes. Estamos sumando dos por semana, en promedio.

- ¿Tiene algún comentario para agregar?

- Creemos que es una etapa fundamental para que los argentinos terminemos de entender la importancia que tiene la industria nacional; los emprendimientos que generan empleo, la articulación entre la ciencia y la innovación para poder desarrollar productos y servicios competitivos que generan empleo y desarrollo. Pensar un país sin empoderar y acompañar a la industria y a los docentes en los sistemas educativos es pensar un país que no va a alcanzar el desarrollo.

Articulación público privada

FAIMA participó en las mesas sectoriales de Foresto Industria y de Muebles

La Federación Argentina de la Industria Maderera y Afines (FAIMA) participó de las mesas sectoriales de Foresto Industria y de Muebles convocadas desde la Subsecretaría de Industria, que se realizaron el 8 y 9 de junio. Se planteó una agenda de trabajo conjunta de articulación público privada para atender la urgencia y la nueva normalidad. Información enviada por la Federación.

Las mesas sectoriales son una herramienta de articulación público-privada que resultan clave para definir estrategias de política industrial y validar o corregir cursos de acción actuales.

En particular la agenda estuvo signada por la coyuntura y el impacto del COVID-19.

Mesa Muebles

La posición de FAIMA tuvo un doble eje: apuntalar y fomentar el consumo y sostener a las empresas del sector mueblero y de colchonerías. La conjunción de ambos ejes de trabajo resulta necesaria para el sector en el marco de la crisis del coronavirus y la cuarentena.

Respecto de los aspectos de demanda por un lado se postuló la necesidad de sostener y mejorar el programa Ahora 12 mediante



Captura de la videoconferencia realizada por Zoom el 8 y 9 de junio.

la reducción de su tasa para fomentar el consumo y permitir el acceso a bienes durables por parte de los consumidores.

El sector se ve afectado por una doble vía: el deterioro de las expectativas de los consumidores y el menor ingreso disponible para consumo. El fortalecimiento del Ahora 12 mediante una reducción de

tasa se vuelve un eje central.

Por otro lado, resulta fundamental la inclusión del sector mueblero dentro de los programas de financiamiento para la de construcción de viviendas con fondos estatales.

En ese marco, se destaca también el plan Argentina Construye y su rol movilizador de la construcción

como demandante (resulta importante incorporar en este tipo de créditos a largo plazo al mueble, entendiéndolo como un bien durable que forma parte misma en la construcción de la vivienda, que debería pensarse en "equipada").

Respecto de los aspectos de oferta se planteó la necesidad de extender el programa de Asistencia al Trabajo y la Producción

(ATP) a lo largo del tiempo y pensando en la pospandemia un retiro gradual y escalonado del mismo.

Finalmente se pidió por una administración inteligente y eficiente del comercio exterior que permita el desarrollo de la industria nacional mientras se garantiza la provisión de insumos.

"El sector mueblero viene atravesando ya un largo período de crisis que se agrava con la pandemia.

Resulta fundamental este tipo de mesas de trabajo donde el sector productivo forme parte de las medidas de salida de esta crisis", dijo Soledad Milajer, secretaria general de FAIMA.

La mesa contó la participación de más de 20 representantes del sector coordinada por Leandro Mora Alfonsín, director Nacional de Desarrollo Regional y Sectorial. Entre los representantes de FAIMA se encontraban Soledad Milajer (secretaría

FAIMA se reunió con el secretario de Industria

Una prolongada reunión tuvo lugar el 28 de mayo entre el secretario de Industria, Ariel Schale, el Director Nacional de Desarrollo Regional y Sectorial, Leandro Mora Alfonsín, y las 28 cámaras madereras de todo el país agrupadas en FAIMA. Se planteó una agenda de trabajo conjunta para la nueva normalidad, informaron fuentes de FAIMA.

En una reunión que se extendió por más de dos horas se planteó una agenda de trabajo conjunta para la nueva normalidad al mismo tiempo que se atienden los problemas de corto plazo propios de la pandemia.

"A nuestro pedido de reunión, la Secretaría Industria respondió rápidamente para concretar el encuentro y poder continuar trabajando articuladamente para dar respuestas al sector. Agradecemos la disponibilidad y disposición de los funcionarios", señaló Pedro Reyna, presidente de FAIMA.

Entre los temas destacados se postuló la importancia de dar continuidad al programa de Asistencia al Trabajo y la Producción (ATP) al mismo tiempo que se apuntalan distintas líneas de financiamiento para las PyMEs y empresas del sector.

No obstante, hubo acuerdo en que el consumo tiene que tener un rol central en la nueva normalidad para garantizar un círculo virtuoso. En ese sentido los planes promocionales de consumo, como el caso del Ahora 12, tienen un rol central en el proceso.

Entre la agenda de trabajo se incluye también el rol articulador de la Secretaría de Industria para facilitar la resolución de problemas que incluyan otras áreas del Estado.

Al mismo tiempo se postuló desde FAIMA seguir apuntalando y poniendo como eje clave de desarrollo la construcción con madera. La cadena de valor foresto industrial tiene la capacidad de ofrecer soluciones competitivamente económicas, eficientes, sustentables y de calidad a los desafíos que Argentina enfrenta en materia de déficits habitacionales y de infraestructura.

El uso de madera en la construcción es un vector clave para favorecer el desarrollo de economías regionales postergadas, creando empleo y valor agregado en las regiones y para las regiones.

Finalmente, se trabajó y discutió sobre la importancia de la administración del comercio que permita el desarrollo de la industria nacional. En ese marco, se destaca que la producción nacional incluye y prioriza el trabajo argentino por lo que se vuelve fundamental su defensa.

"La búsqueda conjunta de medidas debe apuntar a políticas que garanticen y promuevan que las empresas del sector continúen operando, invirtiendo e impulsen el empleo. En este sentido la construcción con madera y la administración del comercio son condición necesaria para el desarrollo sectorial", apuntó Román Queiroz, presidente de FAIMA.

Calidad superior en herramientas de corte para madera, aluminio, PVC y metales

Más de 70 años brindando soluciones integrales para su herramienta

FRUND STARK ARGENTINA

Fábrica: Hernández 328 - Adm. y Ventas: Bolívar 478 - PAER: Gdor. S. Bigli 2140 S2300BDJ RAFAELA (SF) Argentina - Tel. +54 (3492) 422784 (Líneas rotativas)

Fax +54 (3492) 502784 // Of. Córdoba: +54 (351) 15319585

Of. Buenos Aires: Soler 3483 AVELLANEDA Tel. +54 (11) 42068025

www.frund-stark.com.ar

ventas@frund-stark.com.ar

Sinlac
SINTETICOS Y LACAS

Ruta Provincial N° 10 - Km 133,5 - CP5965 Colazo
Provincia de Córdoba - República Argentina
Tel.: 03532-493511 - Cel.: 03532-15408864
info@sinlac.com.ar

www.sinlac.com.ar

Entrevista exclusiva

Gicovate: “Si tenemos memoria para ayudarnos con muebleros y proveedores, vamos a salir adelante”

general), Pedro Reyna (vicepresidente), César Federici (vocal) y Gonzalo Rondinone (director ejecutivo).

Mesa de Foresto Industria

Desde FAIMA se planteó la necesidad de continuar con el programa de ATP y la importancia de la inclusión del aguinaldo en el mismo. El tiempo estimado de recuperación del sector se encuentra entre los más altos y resulta fundamental continuar apoyando a las empresas en este contexto de fuerte crisis.

Para eso también se postula la evaluación de una moratoria para las posiciones impagas impositivas durante el tiempo de la cuarentena que permita incrementar el capital de trabajo de las empresas.

Se trabajó y discutió sobre la importancia de la administración del comercio que permita el desarrollo de la industria nacional. En ese marco, se destaca que la producción nacional incluye y prioriza el trabajo argentino por lo que se vuelve fundamental su defensa.

“La búsqueda conjunta de medidas debe apuntar a políticas que garanticen y promuevan que las empresas del sector continúen operando, invirtiendo e impulsen el empleo. En este sentido la construcción con madera y la administración del comercio son condición necesaria para el desarrollo sectorial”, apuntó Román Queiroz, presidente de FAIMA.

Al mismo tiempo se postuló desde FAIMA seguir apuntalando y poniendo como eje clave de desarrollo la construcción con madera. La cadena de valor foresto industrial tiene la capacidad de ofrecer soluciones competitivamente económicas, eficientes, sustentables y de calidad a los desafíos que Argentina enfrenta en materia de déficits habitacionales y de infraestructura.

El uso de madera en la construcción es un vector clave para favorecer el desarrollo de economías regionales postergadas, creando empleo y valor agregado en las regiones y para las regiones.

La mesa sectorial contó con la participación de 38 personas representativas de distintas entidades que incluyen al INTA, INTI, Secretaría de Agricultura (Dirección Nacional de Desarrollo Foresto-industrial); Secretaría de Desarrollo Territorial y Hábitat; Secretaría de Industria y representantes provinciales. Por el sector privado estuvieron FAIMA, AFoA, AFCP y ASORA. La coordinación estuvo a cargo de Leandro Mora Alfonsín, director Nacional de Desarrollo Regional y Sectorial.

Entre los representantes de FAIMA se encontraron Queiroz, Reyna, Daniel Loutaif (tesorero), Guillermo Fachinello (vivienda de madera) y Gonzalo Rondinone (director Ejecutivo).

Continuidad de las mesas

El trabajo continuará a lo largo de los meses para plantear una agenda sectorial que incluya los distintos entramados de la industria manufacturera con las particularidades específicas de cada sector.

En las próximas semanas desde FAIMA se enviará un documento a la coordinación de las mesas para continuar calibrando las necesidades del sector.

“Las mesas sectoriales son un ámbito fundamental y dinámico que permiten la interacción y articulación público privada. Permite plantear una agenda de dos velocidades para resolver lo urgente en primera medida al mismo tiempo que se discute la nueva normalidad y lo estructural”, destacó Rondinone.

Fuente y foto: FAIMA.

“Hay que empezar a buscar acuerdos para poder trabajar”, le dijo a D&F Muebles Pablo Cwik, propietario de Gicovate en entrevista exclusiva. “Si el gobierno no le hubiera dado plata a la gente de más bajos recursos, hoy estaríamos todos saqueados, eh. Y creo que si desde la Unión Industrial y el resto de las cámaras salen a proponer un compe nacional, creo que podemos llegar a salir adelante”, afirmó Cwik. Una charla para comenzar a pensar en el mercado post pandemia.

Pablo Cwik, propietario de Gicovate, planteó: “Nosotros somos dueños y muchos de los muebleros son dueños directos del propio negocio. Y cuando se habla de dueño a dueño, siendo los dos chiquitos, el feedback es otro”.

- Vos escribiste una carta abierta (NdR: se publicó el 20 de abril) en la que planteás que la situación que se generó a raíz de la pandemia por el COVID-19 es muy difícil. Y que para salir adelante se va a necesitar de la ayuda de todos.

- Sí, es así. Yo tenía miedo que algún cliente se ofendiera o se pusiera mal por cómo escribí, pero la realidad es que la respuesta que tuve fue buena. No te voy a decir que vendí, pero empecé a llamar a algunos clientes y me dijeron: “Una o dos cosas de cada uno ayuda a todos”. ¿Cuál es nuestra ventaja frente a las fábricas grandes? Nosotros somos dueños y muchos de los muebleros son dueños directos del propio negocio. Y



cuando se habla de dueño a dueño, siendo los dos chiquitos, el feedback es otro. Y creo que por ese lado tenemos que ir los que tenemos talleres, tapicería y 20 personas a cargo. Nos cuesta mucho el día a día.

- ¿Cómo están manejando las ventas on line (NdR: desde este jueves 14 de mayo se habilita la apertura de mueblerías en CABA)? ¿Pudieron aprovechar ese canal de comercialización?

- No, porque hay otros problemas. Por ejemplo, no se puede subir los muebles a los clientes a sus casas o departamentos. Los muebles llevan armado y nadie que mantiene la cuarentena dejaría entrar a un armador o colocador a su casa en este momento. Y lo mismo pasa con la entrega de un sillón. En cambio, en electrodomésticos es distinto. Para los que fabricamos sillones, sofá camas o muebles que hay que armar en las casas en muy difícil. La primera apertura hace tres semanas fue para los proveedores de camas y colchones, como las que se instalaron en Tecnópolis. Hay que esperar a que esto pase y dejen entregar en las casas o en las mueblerías.

- ¿Cómo manejaste el pago de sueldos?

- Con la gente mayor de 60 que se quedó en su casa, me llamaron ellos y me dijeron que esto no es ni culpa mía ni culpa de ellos y que si les pagaba el 50 por ciento ellos se iban a arreglar. Y el resto me dijo: “Depositame lo que podés porque sabemos que no tenés plata. No te preocupes”. Igual, marzo deposité completo y abril les voy depositando. Pero después de abril yo ya no puedo seguir porque no tengo más dinero para depositar. Es muy difícil.

- ¿Tenés la posibilidad de ingresar a algunas de las líneas de crédito a baja tasa de interés?

- Sí, se puede ingresar al crédito a tasa del 24 por ciento. Pero, ¿vos tenés en un crédito si no sabés si tenés trabajo para pagarlo?

- Claro.

- Porque si no tengo trabajo y no sé cuándo van a abrir las mueblerías, y hasta que esto empiece a caminar y se empiece a mover... Primero, vamos a tener todos a todos los proveedores con los cheques de vuelta. Hasta que no se los arreglemos, no nos van

a mandar materia prima. Y una vez que nos envíen la materia prima, hasta que hagamos la producción se va a demorar un mes más. Y una vez que podamos vender vamos a tardar un mes en entregar. Y es muy injusto, porque el importador hoy se sigue manejando con el dólar oficial (NdR: Al cierre de esta edición rondaba los \$ 69), mientras que yo ya estoy pagando un dólar de \$120.

- ¿Por qué estás pagando un dólar de \$120?

- Porque la gente para vender materia prima toma como referencia el dólar blue, no el oficial. Los precios aumentaron. El importado también aumentó, porque ellos se fijan en el valor de reposición. Es lo mismo que pasó a fines de 2015 con el gobierno de Cristina (Fernández de Kirchner), cuando el oficial estaba casi \$10 y todos tomaban como referencia al dólar blue, que estaba a \$16. Y subió (Mauricio Macri) y el dólar quedó a \$16. Y esto es lo mismo. Brasil y Chile devaluaron casi un 20 por ciento, menos nosotros. Obviamente, si el dólar blue está a esos valores es porque hay una devaluación inminente o algo

Continúa en pag.: 6



M. CASEROS

Soluciones integrales para la industria de la madera



59 años

MAQUINAS CNC PARA PRODUCCION DE MUEBLES EN RED



Software de Diseño y Gestion Seccionadoras CNC MARZICA QUADRA Pegadoras MARZICA MARATHON CNC MARZICA ULTRAFLEX

-  Asesoramiento Comercial.
-  Stock de Entrega. Maquinas Nuevas y Revisionadas.
-  Stock de Piezas Partes y Recambios
-  Servicio Técnico Post-Venta.
-  Asistencia Técnica Online.

Av. Cnel. Francisco Uzal 3431 - Olivos - Buenos Aires - Tel. (+54 11) 4794 1699 Email: mcaseros@mcaseros.com

Entrevista exclusiva

Gicovate: “Si tenemos memoria para ayudarnos con muebleros y proveedores, vamos a salir adelante”

De Pag. 5

viene. Y mientras, gana siempre el importador. No nos cuidan. Por eso fue la carta. Estamos desprotegidos.

- ¿Cómo ves una futura salida post pandemia con un mercado externo que va a estar complicado? La pandemia va a dejar una recesión mundial fuerte. ¿Cómo ves ese día después?

- Primero, exportar va a ser imposible porque la lógica es que cada país defienda su mercado interno. Ahora, si nosotros tomáramos conciencia y no nos olvidáramos de lo que pasó en el 2001, y tenemos memoria para ayudarnos entre nosotros, con los muebleros y los proveedores, vamos a salir adelante. Porque de a poquito se va a mover el mercado. Y así como hay proveedores que te dicen: “Te bajo la tela, quiero el efectivo contra culata de camión. Si no, no te la dejo”, tenés el otro proveedor, que también es importador, y te dice que le des un cheque a 60 días. Y te ayuda para que salgas. Obviamente, cuando esto termine yo le voy a comprar al que me está ayudando. Porque en esto o

salimos todos juntos, o no sale nadie.

- ¿Qué les pedirías a las cámaras empresarias como ayuda para los fabricantes en este momento?

- Mirá, el gobierno se ocupó de abajo para arriba. Yo dije esto de verdad: si el gobierno no le hubiera dado plata a la gente de más bajos recursos, hoy estaríamos todos saqueados, eh. Supermercados, todos. No podríamos salir de la calle. Y creo que si desde la Unión Industrial y el resto de las cámaras salen a proponer un compra nacional, creo que podemos llegar a salir adelante, mientras no esté siempre la viveza de comprarle siempre al importador porque es más barato. Si como sociedad crecemos y nos empezamos a preocupar por el otro, creo que salimos. No te digo no comprarle nada al importador, porque también tiene gente que trabaja, pero hoy le compran un 90 por ciento al importador y el 10 por ciento a nosotros.

- ¿Ésa es la proporción hoy?

- Sí, porque es más barato el importador. Es cierto, nuestra mano de obra es cara y conseguir los insu-

mos que usamos nosotros es más caros. Estoy hablando de todos los muebles en general y de otros rubros también, como textil, calzado. Espero que todos tengamos una buena respuesta y nos juntemos proveedores, clientes y fabricantes para poder salir adelante todos juntos. Aunarnos para poder llegar a un buen fin. Y tampoco estar siempre pidiéndole al gobierno que nos dé la plata porque toda la vida nuestras empresas de 7, 10, 15 personas nos arreglamos buscando nichos de mercado, saliendo adelante solos, viajando los dueños. Creo que hay que volver a hacer eso. Estamos muy encerrados en ver qué nos va a dar el gobierno y creo que lo que hay que hacer es ver cómo podemos seguir vendiendo, cómo podemos hacer un acuerdo buscando lugar en alguna mueblería de alguien que sea dueño y nos dé un espacio. Y le llenemos con mercadería a consignación para que venda. Hay que empezar a buscar acuerdos para poder trabajar, pero con mercadería local.

Foto: Gentileza Gicovate.

Panorama empresario

Unión Industrial Argentina difundió los últimos indicadores de actividad disponibles

Centro de Estudio de la Unión Industrial Argentina (UIA) publicó el cuarto informe del año sobre Actividad Industrial. Hubo en abril un 11,2 por ciento de cheques rechazados en PyMEs. En marzo, la actividad industrial registró una caída de -13,9% interanual y de -16,8% mensual en la medición desestacionalizada. Se trata de la mayor caída mensual de la serie (que comienza en 1995) y la producción fue la más baja desde diciembre de 2004.



Evolución de la actividad industrial desde 2018 a 2020.

Las primeras semanas del Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio (ASPO) de marzo tuvieron un fuerte impacto en el entramado productivo industrial, justo cuando comenzaba a mostrar ciertos atisbos de mejora.

- En marzo, la actividad industrial registró una fuerte caída de -13,9% interanual y de -16,8% mensual en la medición desestacionalizada.

Se trata de la mayor caída mensual de la serie (que comienza en 1995) y la producción fue la más baja desde diciembre de 2004. Así, en el primer trimestre del año se acumuló una baja de -4,9% respecto a igual período de 2019. Los datos preliminares de abril muestran un impacto aún mayor en la producción industrial.

- El desempeño de marzo

se explicó por la contracción en sectores que arrastraban situaciones complicadas, como son la producción de minerales no metálicos, la industria automotriz, la metalmecánica y la textil.

- El resto de los sectores presentó caídas más moderadas. En particular, el sector de minerales no metálicos registró una baja de -42,2% interanual en sus niveles de producción,

en gran medida por la caída de -46,5% de los despachos de cemento Portland. Además, la industria automotriz presentó una caída en sus niveles de producción del orden del -34,4% durante marzo. La producción metalmecánica se contrajo -22,5%, con caídas de más de 20% en todos los rubros, a excepción de maquinaria agrícola (-9,8%) y carrocerías y remol-

Situación de la industria en Brasil y Estado Unidos

La industria manufacturera de Brasil registró una baja interanual de -4,3% en marzo y de -9,8% respecto a febrero en la medición desestacionalizada, según el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE). Con estos datos, el primer trimestre acumula una caída de -1,4% en el nivel de actividad.

En marzo, el 76% de los rubros industriales manufactureros brasileños presentó caídas interanuales en su producción, siendo fabricación de indumentaria y accesorios (-27,1%) y preparación de cueros (-26,8%), los rubros relevantes que más se contrajeron. Los que cayeron, pero de manera más moderada, fueron fabricación de máquinas, aparatos y materiales eléctricos (-2,7%) y fabricación de máquinas y equipos (-0,9%).

El 20% de los rubros registró subas en sus niveles de producción en marzo, pero no fueron suficientes para compensar la caída del resto: fabricación de productos de limpieza y productos de cuidado personal (+8%), derivados del petróleo (+7,7%), fabricación de productos alimenticios (+3,5%), fabricación de celulosa y papel (+3,3%) y equipos de informática, productos electrónicos y ópticos (+1,4%).

Al incluir al sector minero (+0,2%), la producción industrial en su conjunto también se contrae (-3,7%). Las expectativas para la industria publicadas por el Banco Central de Brasil proyectan una caída de -3,7% en 2020, con una revisión a la baja respecto del -2,25% proyectado el mes anterior.

Por su parte, la industria de Estados Unidos en marzo registró una caída mensual de -4,5% en la medición desestacionalizada, según el Índice de Producción Industrial de la Federal Reserve Bank of St. Louis. Los datos de abril son aún más desalentadores. Muestran una caída de -11,2% respecto a marzo, y de -15% interanual, la mayor caída para ese mes desde 1946. A su vez, se registró el menor nivel para abril desde 2002. Con estos datos, se acumula entonces una contracción de -5,3% en la actividad industrial durante los primeros cuatro meses en Estados Unidos.

En el plano laboral, los datos de abril registraron para Estados Unidos cifras históricas. La tasa de desempleo ascendió a 14,7%, la mayor desde enero de 1948. Mientras que la tasa de empleo para el mismo mes descendió a 51,3%, la menor desde enero de 1960. Ambos registros son los mínimos desde que se obtienen datos. Como correlato, las solicitudes de seguro de desempleo semanales acumularon desde el 21 de marzo 36,47 millones, con un promedio semanal de 4,56 millones.

Producto de la crisis previamente descrita, las ventas minoristas cayeron -16,4% con respecto a marzo, la mayor caída desde que se obtienen datos (febrero 1992).

Por otro lado, el actual contexto de pandemia del covid-19 implicó un fuerte derrumbe en el precio de las materias primas. Desde el comienzo del año el precio del petróleo cayó 55% y 69% interanual en abril, mientras que el precio de la soja local lo hizo en 16% desde el comienzo del año.

La merma del precio de los commodities se debe principalmente a la fuerte caída de la demanda provocada por el freno en la actividad causado por las medidas de confinamiento.

Luego de que el crudo WTI cotizara en negativo por primera vez en la historia debido al cierre de contratos futuros, el precio comenzó a aumentar, y hacia el 14 de mayo se reforzó el sendero al alza, luego de que la Agencia Internacional de Energía (AIE) pronosticara menores reservas mundiales para el segundo semestre de 2020 (5,5 M de barriles diarios). Al mismo tiempo, por primera vez en 15 semanas se redujeron los inventarios de petróleo en Estados Unidos y junto con un recorte en la proyección de la caída de la demanda mundial, ayudaron a que el precio aumente.

En este mismo escenario la soja, que en abril había alcanzado su nivel más bajo desde mayo de 2019, empezó el quinto mes del año aumentando su precio y manteniéndose en torno a los USD215 la tonelada.

RE-DISEÑAMOS NUESTRA WEB PARA INFORMARTE MEJOR SOBRE EL SECTOR MADERA Y MUEBLES

¡RE-DESCUBRILAI

D&F Muebles

maderamen.com.ar

Empresas en línea.....

Sinla, Tornillos CASER, Cebe, EGGER, FAIMAR, FA PLAC, EI EUROHARD, DELL AVO, DORKING CLAVOS Y GRAMPAS, Herrajes ARB, FCM, CADESA



Evolución de las exportaciones industriales en 2019 y 2020.

ques (-11,1%). La industria textil registró una baja de -36,8%, principalmente por caídas en hilados de algodón (-38,5%) y tejidos y acabado de productos textiles (-36,8%). Le siguió la refinación de petróleo con una baja de -19,9% interanual.

- Por su parte, otros sectores que también presentaron caídas de la actividad relativamente más moderadas fueron sustancias y productos químicos (-3,1%, amortiguada por la mayor producción de agroquímicos y fertilizantes, y en menor medida de medicamentos, que si bien creció 1,8% interanual acumula todavía una caída de -3,5% interanual en los últimos 12 meses) y alimentos y bebidas (-2%, un rubro con mucha heterogeneidad a su interior, con contracciones mayores al -10%).

- En cuanto al comercio exterior, uno de los canales a través de los cuales la crisis del Covid-19 afecta la economía local, en marzo se registraron los primeros impactos. Las exportaciones de manufacturas de origen industrial (MOI) se contrajeron -20,5% interanual. Las caídas más pronunciadas se registraron en los rubros material de transporte terrestre (-36,9%), y máquinas, aparatos y material eléctrico (-38,7%). Sin las exportaciones de productos químicos y conexos (+20,3%, explicada principalmente por biodiésel), la caída de las MOI habría sido -28,2%. Por su parte, las dirigidas hacia Brasil cayeron -30,4%, lo que se explica por la menor exportación de vehículos (-34,4%). Los primeros datos de abril muestran un mayor deterioro: las exportaciones a Brasil cayeron 40,6%; el valor más bajo para un mes de abril desde 2004. En igual sentido, las exportaciones totales de vehículos retrocedieron -88% interanual de acuerdo a datos de ADEFA.

- En paralelo, por la caída de la actividad local se profundizó la caída en las importaciones de vehículos (-31,8%), bienes de consumo (-10,7%) y combustibles y lubricantes (-27,6%). Vinculado al freno de las inversiones, volvió a caer la importación de bienes de capital (-24,8%), piezas y accesorios (-27,3%) y de bienes intermedios (-12,8%). Estos datos dieron como resultado un saldo comercial positivo de USD 1.145 millones en marzo, acumulando USD 3.297 millones en el primer trimestre. Esto implica un saldo 64% mayor a igual período de 2019.



Préstamos bancarios al sector privado 2018-2020.

- Según datos de INDEC, la utilización de la capacidad instalada de la industria reflejó la dinámica contractiva de la actividad al alcanzar en promedio 51,6% en marzo, 7,2 puntos porcentuales menos que en igual mes de 2019.

- Los datos de abril anticipan una mayor caída de la producción, en algunos sectores de hasta el 100%. Este último es el caso de la industria automotriz, la cual no registró producción alguna debido al aislamiento social, preventivo y obligatorio. Respecto al sector de la construcción, el bloque de minerales no metálicos se contrajo -67%. El sector de metales básicos también se vio fuertemente afectado, con una caída de -65,4% interanual.

- Las perspectivas para la industria siguen afectadas por el complejo contexto mundial generado por el COVID-19. Si bien en mayo se fue habilitando la producción en algunas regiones del país, las empresas aún enfrentan una muy baja demanda tanto interna como externa y serias dificultades en materia de financiamiento y sostenibilidad de las empresas.

Actividad general

En marzo 2020, la actividad industrial registró una fuerte caída de -13,9% interanual y de -16,8% mensual en la medición desestacionalizada. Así, en el primer trimestre del año se acumuló una baja de -4,9% respecto a igual período de 2019.

Este dato impacta en una industria que ya se encontraba operando en niveles muy bajos, acumulando importantes caídas respecto de los niveles alcanzados años atrás. El indicador acumuló una caída de -26,6% respecto de igual mes de 2015, siendo la producción de la industria automotriz la que más se contrajo en ese período.

Al analizar la serie desestacionalizada se observa que el nivel de la actividad industrial es el menor desde diciembre 2004. Los niveles de algunos sectores alcanzan a los registrados en medio de la crisis de 2009, otros son apenas mayores a los del 2002, mientras que hay sectores que no registraban niveles de producción tan bajos desde mediados de los años noventa.

La dinámica de marzo se vio reflejada en la utilización de la capacidad instalada, que alcanzó en promedio 51,6% en marzo, 7,2 puntos porcentuales menos que en igual mes de 2019.

Comercio exterior

En marzo, la pandemia del Covid-19 comenzó a mostrar impactos sobre las exportaciones de manufacturas de origen



Evolución del empleo industrial 2017-2020.

industrial (MOI), que se contrajeron -20,5% interanual producto de las menores cantidades (-20,4%). Al interior, todos los componentes registraron caídas, excepto productos químicos y conexos (+20,3%) y vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial (+200%). Al interior de productos químicos se observa que el aumento se da enteramente por la suba de biodiésel, mientras el resto de los componentes registró caídas de hasta -29% interanual.

En tanto, las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario (MOA) cayeron -18,2% interanual en marzo por una caída de las cantidades de -19,3%. Las exportaciones de combustibles y energía cayeron -35,2%, por fuertes caídas en todos los componentes, donde además tuvo incidencia la baja del precio internacional del petróleo.

Incluso las ventas externas de productos primarios se contrajeron -1,7% durante marzo con fuertes caídas en muchos productos que fueron compensadas en parte por las mayores exportaciones de frutas y hortalizas.

Con estos datos, las exportaciones totales cayeron -15,9% interanual (USD 4.320 millones).

La caída de la actividad local junto con la interrupción de la cadena de suministros por la pandemia hizo que en marzo volvieran a contraerse las importaciones de vehículos (-31,8%), bienes de consumo (-10,7%) y combustibles y lubricantes (-27,6%). Vinculado al freno de las inversiones, volvió a caer la importación de bienes de capital (-24,8%), la de sus piezas y accesorios (-27,3%) y de bienes intermedios (-12,8%).

El valor de las importaciones totales se contrajo entonces -19,7% durante marzo, tanto por las menores cantidades importadas (-17%) como por la caída de los precios (-3,2%). Así, es el 20° mes de caída interanual consecutiva, y se espera que esta tendencia continúe a lo largo del año debido al efecto COVID-19.

Estos datos dieron como resultado un saldo comercial positivo de USD 1.145 millones durante marzo, sin embargo, fue levemente menor al de marzo 2019.

En relación al comercio con Brasil, las exportaciones MOI se contrajeron -30,4% interanual en metales comunes y sus manufacturas (+9,1%) mientras que el resto de los rubros se contrajo, llevando a una caída del -16% de las exportaciones totales a Brasil. Las menores importaciones (-13,6%) dieron como resultado un superávit comercial de USD 43 millones. Sin embargo, las contracciones interanuales de las importaciones desde Brasil están por debajo del promedio de 2019 (-33%) y el superávit disminuyó en relación al mes anterior.

Según datos preliminares de abril del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC) de Brasil, la caída de exportaciones fue de -40,6% interanual, alcanzando los USD 539 millones, el valor más bajo desde 2005.

A la fuerte caída de las exportaciones de abril se suma el desafío de competir con socios que han depreciado fuertemente sus monedas. Desde marzo Brasil depreció y el tipo de cambio acumula una suba de casi 40% desde principio de año.

Empleo

En febrero, el empleo industrial cayó nuevamente con una variación interanual de -3,4% (-38,8 mil puestos de trabajo menos).

Si bien en línea con los datos de producción, se registró una mejora en la comparación mensual (+0,2% s.e. mensual; 1.744 puestos más que en enero) la misma fue muy leve y el empleo aún permanecía -12,6% debajo del mismo mes de 2015. De esta forma, el empleo industrial acumulaba 49 meses de caída interanual, presentando niveles de empleo similares a los del 2006.

La caída de la actividad y el empleo también se vieron reflejados en la menor cantidad de empleadores que registraron declaraciones juradas en el SIPA (de -2,6% interanual y -14.579 registros menos). Las empresas industriales declarantes registraron un descenso de -4,2% interanual: -2.222 empresas menos.

Estos datos muestran un delicado panorama laboral, previo al avance de la pandemia del Covid-19.

Las mejoras relativas que se estaban observando en la actividad industrial se verán fuertemente afectadas por el nuevo contexto.

Las empresas atraviesan además serios problemas en materia financiera y pocas perspectivas de recuperación en el marco de una aguda crisis internacional. Las medidas fiscales y monetarias de alivio para el sector productivo serán fundamentales para sostener el empleo.

Financiamiento

Las medidas de ayuda financiera al sector productivo son fundamentales en este contexto de emergencia sanitaria y económica. La última encuesta realizada por la UIA refleja muchas dificultades para acceder a los programas anunciados y que el 81% de las firmas no pudo cobrar cheques en abril.

En líneas generales, las empresas atraviesan una fuerte interrupción de la producción y de las ventas. Esto se refleja tanto en las empresas que fueron declaradas afectadas en los términos del Programa de Asistencia a la Emergencia y a la Producción (Programa de ATP) como en el resto (no afectadas o esenciales), por lo que empresas de todos los sectores, tamaños y regiones están complicadas.

Si bien la tasa de Adelantos en Cuenta Corriente promedió 18% durante la primera quincena de mayo (se redujo 5.523 puntos básicos respecto a un año atrás) y se ubica muy por debajo de la inflación, el stock de crédito sigue cayendo en la comparación interanual. En abril se contrajo 17% el total (en pesos y



Detalle de cheques rechazados 2007-2020.

dólares) y cayeron 6,3% los préstamos en pesos.

En la actual coyuntura de aislamiento social, preventivo y obligatorio, el corte de las cadenas de pago impacta principalmente a las PyMEs.

En ese sentido, en abril el volumen de cheques rechazados alcanzó el 11,2% de las transacciones cursadas durante el mes.

Estos datos resultan alarmantes si se tiene en cuenta que es la proporción más alta desde noviembre de 2007, cuando los cheques rechazados representaron 4,3% del total de transacciones.

Para aliviar esta situación se han tomado distintas medidas, como la imposibilidad de las entidades de aplicar multas ni cargos por los cheques rechazados ni de inhabilitar cuentas hasta el 30 de junio.

Sin embargo, este escenario probablemente empeore ante la grave situación financiera de las firmas que se espera para los próximos meses.

Fuente e imágenes: UIA.

Solución sanitaria

La Valenziana lanzó Ozonizer 3.0, un diseño surgido a raíz de la pandemia del COVID-19

*POR ELISABET ARN

De pag.: 1

Cada producto es pensado para ofrecer siempre un plus. A veces simplemente agregando un espacio de guardado escondido en el asiento de un sofá y otras veces, como en este caso, realizando una interpretación de las preocupaciones y necesidades de las personas. Una solución con altísimo grado de innovación.

Esto la ha posicionado en un lugar muy ventajoso, como una empresa empática con el cliente, propositiva e innovadora, lo que se traduce en mayores ventas.

Departamento creativo

Actualmente su departamento creativo está a cargo del diseñador José



Castrillo, quien en entrevista exclusiva nos comentó los detalles de un lanzamiento que hicieron en plena pandemia.

Se trata de Ozonizer 3.0, un mueble pensado para colocar al ingreso de la casa o departamento, de dimensiones contenidas, y que permite sanitizar los objetos de uso personal "en seco".

José Castrillo nos explicó el proceso de la siguiente manera: "Ozonizer 3.0 es un artefacto que contiene un cañón productor de ozono en su interior. Conteniéndolo dentro del habitáculo produce la con-

centración necesaria para sanitizar los objetos dentro del mismo, matando bacterias, hongos, virus y demás agentes contaminantes".

- Las características oxidantes del gas son las que producen la descontaminación de la ropa, sin utilizar agentes químicos peligrosos. A su vez, el aparato produce concentraciones de ozono que no son perjudiciales para la salud de las personas;

- A través de una corriente eléctrica una placa separa las moléculas del aire (O2) y las convierte en ozono (O3). De esta manera, y a través de un forzador de aire, distribuye el gas dentro del producto. El ozono es un gas de la naturaleza que en las condiciones normales se vuelve muy inestable, por lo cual unos minutos después de generado vuelve a convertirse en aire nuevamente;

- El mueble incluye una batería de litio que le da una autonomía de 15 horas de uso, aproximadamente, y la placa generadora de ozono tiene una vida útil estimada de unas 4.000 horas.

La innovación que



Ozonizer 3.0 no ocupa mucho espacio.

La silla Muros es un objeto que nació de un proyecto de rehabilitación de una vivienda frente al mar. Intervino el diseñador como arquitecto en la villa marinera que da nombre a este mueble y donde la mayoría de los elementos se realizan con madera de castaño: estructura, entablados, carpinterías, revestimientos, etc.

De esta cercanía tan estrecha con este material y de tanto significado histórico en Galicia, España, emergió el deseo de seguir trabajándolo y explorar todos sus límites.

El fruto del castaño ha servido de sustento nutritivo



Silla Muros consta del ensamble de nueve piezas de madera nativa de castaño.

vo durante mucho tiempo y su madera fue extensamente utilizada en construcciones y en utensilios de trabajo.

Hay que considerar que Galicia es la región al noroeste de España que produce más del 50 por ciento de la madera aserrada en ese país. Sin embargo, su explotación no se traduce en creación ni fabricación de piezas de diseño que establezcan una relación íntima entre habitantes y desarrollo.

De este modo, la silla Muros se convierte en un lugar de experimentación, pero también de reivindicación.

Trabajo colaborativo y sostenible

En realidad, se trata de un trabajo colaborativo y sostenible entre carpintero, madera local y el diseñador, Xulio Turnes, del estudio de diseño domohomo.

Se trata de valorizar una madera autóctona que tradicionalmente ha sido apreciada, pero que en los últimos ha perdido importancia a favor de maderas no españolas. Las manos de un carpintero local hacen posible lo imagina-

HERRAJES SAN MARTIN
60 AÑOS DE EXPERIENCIA EN HERRAJES

BUENOS AIRES
Av. San Martín 1942 (C1416GRU) - CABA
Tel. (+54 11) 4581-0102
consultas@herrajessanmartin.com

NIUESTROS LOCALES
CARLOS CASARES, PCIA. DE BUENOS AIRES
LA RIOJA, PCIA. DE LA RIOJA
MERLO, PCIA. DE SAN LUIS
RÍO GALLEGOS, PCIA. DE SANTA CRUZ

www.herrajessanmartin.com

maria jose veron
[arquitecta]

investigación, docencia y producción en torno al diseño
mjooveron@hotmail.com :: www.facebook.com/mjooveron :: t. @mjooveron :: + 54 351 156574075
proyectos de arquitectura, interiorismo, imagen corporativa

Fotos: Gentileza La Valenziana.

* Elisabet Arn (arn.estudio@gmail.com) es diseñadora e integra el Estudio Arn-Salum.

Diseño

Silla Muros, de madera maciza y laminada de castaño: la revalorización de una especie

Galicia es la región de España que produce más del 50 por ciento de la madera aserrada en ese país y el castaño es una madera nativa de esa región que se buscó revalorizar. Silla Muros es un trabajo donde se ensamblan nueve piezas de madera hasta configurar el producto. Fuente y fotos: Revista AITIM N° 294.



Vista del respaldo, que es a la vez reposabrazos, y del asiento y la pata.

do, en forma totalmente artesanal.

Se trata de un trabajo donde se ensamblan nueve piezas de madera hasta configurar la silla Muros. Sin duda, la pieza que ha presentado mayor dificultad en su fabricación ha sido el respaldo.

Se parte de una sección convencional de madera maciza de castaño y se lamina, haciendo hojas de madera de unos 2 milímetros de grosor. A continuación, se procede a realizar un molde con la curvatura deseada y, finalmente, se encolan todas esas láminas en torno a ese perfil esta-

fabricación de la silla, aunque el elemento más singular sean el respaldo-reposabrazos.

Se trata de un elemento estructural que permite conectar las patas traseras con las delanteras, sin necesidad de una subestructura inferior.

Esto es posible gracias a la composición del asiento, ya que se estratifica en dos capas, con orientación opuesta de la veta para ganar resistencia. A él acometen las patas con una sencilla junta de caja y espiga.

En cuanto al respaldo, es la pieza más singular y



Silla Muros es un asiento cómodo.

blecido.

En este caso, el respaldo también es reposabrazos, que hacen de la silla un asiento cómodo. Es ideal para la lectura o para disfrutar de un abuena vista sobre la ría de Muros, que fue la fuente de inspiración para el diseño de esta silla.

Memoria constructiva

El asiento tiene una especial relevancia en la

más dificultosa de ejecutar, ya que requiere de un proceso previo.

Lógicamente, se empieza con el laminado de una sección maciza, pero luego es necesario ir amoldando las piezas a su perfil curvilíneo. Para ello es necesario someterlas durante un tiempo a esa trayectoria para que sea factible su encolado final.

Créditos

Realización: 2014

Promotor: Alba Fernández Arias

Diseño: www.domohomo.es

Diseñador: Xulio Turnes Vieito

Madera: Castaño autóctono

Fabricación: Artesanal

Fotógrafo: Ramón Vaamonde.

Fuente y fotos: Revista AITIM 294, editada en marzo de 2015.

TORNILLOS CASER INDUSTRIA ARGENTINA

<p>CASER-Fix Tornillos Rosca Chipboard para MADERAS INDUSTRIALIZADAS</p>	<p>CASER-Drill Tornillos Auto perforantes Punta Mecha MULTIPROPOSITO</p>
<p>CASER-Wall Tornillos Rosca Drywall Punta Agua para MADERAS Y METALES DELGADOS</p>	<p>CASER-Plast Roscas para Fijar sobre PLÁSTICOS</p>
<p>CASER-Max Tornillos Para Ensamble de MUEBLES</p>	<p>CASER-Rosc Roscas Autorroscantes MULTIPROPOSITO</p>
<p>CASER-Maq Tornillos Especiales Roscas con Paso Normalizado (MM / WW / NI)</p>	<p>CASER-Form Tornillos de Cuerpo y Rosca TRI DRULAR para formación de Roscas</p>

CASERMEIRO S.R.L. ROSARIO - SANTA FE - ARGENTINA // TEL 0341 317-8656 / 430-4231 info@e-casirmeiro.net / www.e-casirmeiro.net

Representante Exclusivo en Argentina de:

Fijaciones, Herramientas Neumáticas, Manuales, Eléctricas y a Gas para la Industria y la Construcción

Líneas Automáticas para Pallets y Carretes

Para el Mueble:
Clavadoras y Grapadoras Neumáticas, Atornilladores, Clavos, Grapas, Clavillos de Terminación

Para la Tapicería:
Grapadoras Neumáticas y Manuales, Grapas, Mesas Neumáticas.

Para el Embalaje:
Clavadoras Neumáticas, Clavos, Conectores, Atornilladores, Hojas de Sierra.

Para la Construcción:
Atornilladores, Reparadores de Madera, Clavadoras a Gas y Neumáticas.

LINEAS AUTOMATICAS Y EQUIPOS

Para fabricación y reparación de PALLETS y para fabricación de CARRETES

Ventas: 0810-666-0232 | ventas@cebe-sa.com.ar

www.cebe-sa.com.ar

CEBE S.A.C.I.F.I.

Jose Cortejarena 3558 • (B1738CPF)
La Reja • Moreno • Buenos Aires • Argentina
Tel.: +54 237 469 0377 / 0388
Fax: 237 469-7440

Un servicio ágil, confiable y económico.
serviciotecnico@cebe-sa.com.ar

CIECTI difundió un documento sobre incorporación de diseño en PyMEs

CIECTI publicó un documento sobre la incorporación de diseño en PyMEs, titulado

“Incorporación estratégica del diseño por parte de las pymes argentinas: diagnóstico del Programa PyMEs D”. D&F Muebles publica un fragmento de este extenso documento que se pretende una herramienta para pensar el diseño para PyMEs.

El Centro Interdisciplinario de Estudios en Ciencia, Tecnología e Innovación (CIECTI) publicó el documento “Incorporación estratégica del diseño por parte de las pymes argentinas: diagnóstico del Programa Pymes D”. Son sus autores Carlos Aggio y Gustavo Baruj.



El Centro Interdisciplinario de Estudios en Ciencia, Tecnología e Innovación (CIECTI) publicó el documento “Incorporación estratégica del diseño por parte de las pymes argentinas: diagnóstico del Programa Pymes D”.

CIECTI recuerda que todas sus publicaciones son de carácter libre y gratuito. Pueden acceder al documento completo ingresando aquí:

Herramienta de innovación

El diseño está conceptualizado como un motor y una herramienta para la innovación centrada en el/la usuario/a, que en muchos casos complementa a la i+d y otras actividades de innovación.

A partir de los resultados de distintas investigaciones que muestran beneficios económicos asociados a la incorporación estratégica del diseño por parte de las firmas, el diseño tomó mayor espacio en la

agenda de la política pública.

En la Argentina y como parte de una política nacional más amplia, se instrumentó en los últimos años el programa PyMEs D.

Este programa fomenta el uso del diseño y el mercado de los servicios asociados al diseño subsidiando los honorarios de diseñadores profesionales en empresas con el objetivo ulterior que las firmas hagan una integración estratégica del diseño en la industria local y fortalezcan su competitividad.

El presente estudio se

desarrolló con la finalidad de asistir al ex Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación en la realización de un diagnóstico del programa PyMEs D para conocer su funcionamiento, analizar y revalorizar información generada por la unidad ejecutora del programa y conocer algunos aspectos de las empresas beneficiarias y su experiencia con la operatoria.

Para esto, en primer lugar, se hace una justificación del diagnóstico desde lo teórico, a partir de la relación innovación, dise-

ño y competitividad en el nivel de la firma y desde lo empírico, a partir de la evidencia del escaso uso y la baja profesionalización del diseño en las pymes industriales de la Argentina.

En segundo lugar, se analiza la operatoria del programa y se sintetizan los principales resultados en términos de recursos asignados y cantidad de empresas asistidas.

Finalmente, se presentan los resultados de una encuesta a firmas beneficiarias que da cuenta de la experiencia que han tenido respecto de su interacción con PyMEs D.

Introducción

El vínculo positivo entre innovación, competitividad y crecimiento económico está ampliamente estudiado y aceptado. La evidencia que asocia los esfuerzos por innovar con el desempeño de las firmas es vasta y diversa, e incluye análisis en diferentes niveles (país, región, sector y firma) y de economías con niveles de desarrollo disímiles.

En el nivel de la firma, se advierte que las empresas que más esfuerzos realizan por innovar, medidas por sus gastos en investigación, desarrollo e innovación (i+d+i), muestran resultados más innovadores (nuevos productos, nuevos procesos, patentes) y mejores desempeños (evolución de la productividad, ventas, empleo, exportaciones).

Por otro lado, la evidencia también revela que firmas con baja o media intensidad en investigación y desarrollo (i+d) pueden estar asociadas a una producción intensiva en conocimiento.

En verdad, algunas producciones están basadas en conocimiento ampliamente difundido que combinan competencias en diseño industrial con técnicas organizacionales y de marketing. Así es que además de reconocer como importante a la innovación tecnológica, se observa un creciente espacio para la innovación no tecnológica a través de mejoras en diseño, organizacionales y modelos de negocios.

A partir de esto, numerosos países han propiciado enfoques de la innovación más holísticos, que identifican determinantes complementarios de la innovación y fundamentan medidas de políticas que ponen el foco en las necesidades de las y los usuarios y clientes.

Bajo este enfoque, el diseño es conceptualizado como un motor y una herramienta para la innovación centrada en el/la usuario, que en muchos casos complementa a la i+d y otras actividades de innovación.

A partir de los resultados de distintas investigaciones que muestran beneficios económicos asociados a la incorporación estratégica del diseño por parte de las firmas (Danish Design Centre, 2003), el diseño tomó un mayor espacio en la agenda de la política pública a través de diferentes instrumentos y programas de fomento a la incorporación y gestión del diseño estratégico (Kootstra, 2009; ue, 2009; Design Council, 2012; Nomen, 2014).

Programa PyMEs D

Por el otro, el programa Pymes D fue creado en 2014 con el objetivo de brindar asistencia técnica y seguimiento a pymes para favorecer el desarrollo de nuevos procesos productivos que impliquen el diseño o rediseño de productos y desarrollos de comunicación.

Este programa atiende debilidades del sistema productivo nacional. En primer lugar, son pocas las empresas que contratan

servicios profesionales de diseño (Arias et al., 2011).

Menos de una cuarta parte de las pymes industriales contratan servicios de diseño, y el 80% de las que no contratan este servicio señala que el motivo para no hacerlo es no haberlo necesitado.

En segundo lugar, la evidencia disponible con base en información secundaria parece indicar que el mercado de servicios de consultoría de diseño para pymes está subdesarrollado (Aggio y Baruj, 2015).

Se advierte un desfase entre las necesidades de las empresas y las soluciones propuestas por los profesionales especializados en diseño, lo que dificulta su trabajo conjunto (Brea, 2011).

El programa Pymes D fomenta el uso del diseño y el mercado de los servicios del diseño mediante el otorgamiento de aportes no reembolsables (anr) para los honorarios de diseñadores profesionales que llevan adelante proyectos específicos en las empresas beneficiarias.

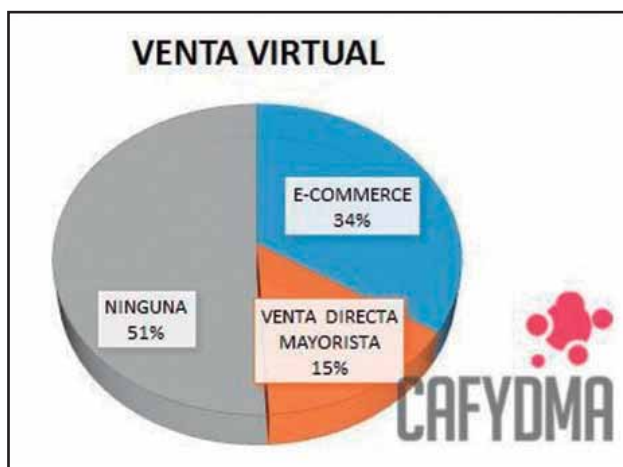
Se busca que a partir de la contratación de un/a diseñador experto, las empresas incorporen el uso de diseño en sus rutinas. Se ejecuta a partir de convocatorias abiertas a empresas para la presentación de proyectos. Estos son seleccionados bajo criterios de factibilidad, relevancia, impacto e innovación, y reciben apoyo por medio de la asistencia de personal especializado en la generación de instancias y oportunidades de diseño.

Entre 2014 –cuando fue creado– y 2017 se han asistido a 264 empresas con un subsidio promedio de poco más de US\$ 7.000.

Si bien el programa a lo largo de los años se ha consolidado y ha mostrado capacidad de aprendizaje, no se contaba hasta ahora con trabajos ni análisis sistematizados sobre su operatoria.

El presente estudio se desarrolló con la finalidad de asistir a la Secretaría de Industria y Servicios en la realización de un diagnóstico del programa Pymes D con el objetivo de conocer su funcionamiento, analizar y revalorizar información generada por el programa y conocer algunos aspectos de las empresas beneficiarias y su expe-





Deficiente innovación en comercialización de muebles ha llevado a un muy bajo porcentaje de ventas on line entre los asociados de CAFYDMA, en un relevamiento hecho a inicios de la pandemia de COVID-19. La mitad de las empresas manifestó no contar con métodos de venta electrónica, ya sea con plataforma propia, de terceros o con cartera de clientes.

riencia con la operatoria.

El documento está organizado en siete secciones.

En la primera se presenta una discusión conceptual sobre la relación entre innovación, diseño y competitividad en el nivel de la firma, que aporta fundamentación teórica a un programa como Pymes D.

En las dos secciones siguientes se resume la evidencia disponible que justifican al programa Pymes D en el contexto argentino; así, en la segunda sección se da cuenta del escaso grado de uso y la baja profesionalización del diseño en las pymes industriales de la Argentina y en la tercera sección se analiza el bajo grado de desarrollo del mercado de servicios de consultoría de diseño para pymes. La cuarta sección hace una descripción del programa y analiza su operatoria.

En la quinta se resumen los principales resultados obtenidos por el programa en términos de las empresas asistidas. La sexta sección analiza los resultados de una encuesta realizada entre febrero y marzo de 2019 a firmas beneficiarias, orientada a caracterizarlas, conocer cómo evalúan su experiencia con el programa e indagar los impactos que el apoyo recibido tuvo tanto en el área de diseño como en la empresa de modo más general.

En la séptima y última sección se desarrollan las conclusiones y se ofrecen algunas sugerencias orientadas a fortalecer el programa.

El diseño: una discusión conceptual

Hace décadas que existe consenso acerca de la innovación como un driver clave para la competitividad y el crecimiento económico, tanto en el nivel agregado como en el nivel de la firma. Aquellos países y empresas con mayor capacidad de innovar muestran un mejor desempeño en términos de inserción internacional, creación de empleo calificado y productividad.

En el campo de la economía de la innovación hay una vasta literatura orientada a entender cómo se dan estos

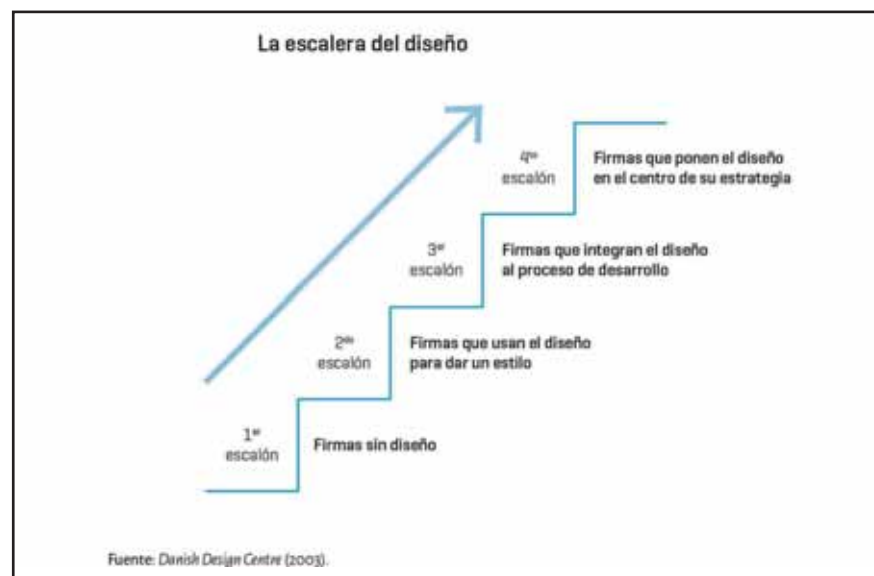
procesos desde diferentes perspectivas y en contextos diversos.

Una conclusión inequívoca es que el rasgo innovador está lejos de ser accidental y casual, y que, por el contrario, surge como resultado de esfuerzos y trabajos sistemáticos sostenidos; por ende, las políticas de innovación han tomado un rol central en las estrategias de crecimiento y desarrollo de los países y las empresas.

El estudio del cambio tecnológico y la innovación en el nivel de la firma se ha nutrido de un instrumento de medición ampliamente difundido y aceptado en la comunidad académica, como las encuestas nacionales de innovación (eni) (ocde, 2002 y 2005).

Estas encuestas, desarrolladas y mejoradas a lo largo del tiempo de modo consensado y participativo por expertos de diferentes países, cuentan con una serie de indicadores comparables internacionalmente y un marco conceptual sobre ciencia, tecnología e innovación, que es pertinente y útil para el estudio del diseño como determinante y resultado de innovación (ue, 2009; Nomen, 2014; Lawlor et al., 2015).

Desde este enfoque, la innovación está conceptualizada de dos maneras. En primer lugar, a partir de los esfuerzos por innovar que hacen las firmas. Para esto se busca determinar si las firmas llevan adelante actividades de investigación y desarrollo (i+d) –formalizada en un área especí-



Escalera del diseño, según un centro danés especializado en la materia.

fica o no– y actividades de innovación.

La i+d es el trabajo creativo realizado en forma sistemática –es decir, no ocasional– con el objetivo de generar un nuevo conocimiento –científico o técnico– o de aplicar o aprovechar un conocimiento ya existente o desarrollado por otro. La i+d se puede clasificar en:

- Investigación básica o fundamental. Trabajos creativos emprendidos con la finalidad de adquirir nuevos conocimientos. No están orientados a una aplicación o utilización determinada.

- Investigación aplicada. Trabajos creativos emprendidos con la finalidad de adquirir nuevos conocimientos. Están orientados hacia un fin u objetivo práctico determinado.

- Desarrollo tecnológico o experimental. Trabajos basados en conocimientos existentes con vistas a la elaboración de nuevos productos, materiales, dispositivos, procesos, sistemas, servicios; o a la mejora de los ya existentes.

En el caso de las pymes, la realización de i+d resulta más riesgosa que para una empresa grande, debido a la mayor incertidumbre en la evolución de los negocios y el grado de éxito de la innovación, y a los elevados costos involucrados que tienen un impacto mayor sobre la estructura de la empresa. La presencia de un mayor riesgo e incertidumbre potencia el desarrollo de esfuerzos informales de tipo incremental y limitan el uso de equipamientos y laboratorios específicos de i+d. Estas actividades informales requieren procesos de aprendizaje acumulativos que se manifiestan en el desarrollo de competencias a lo largo del tiempo.

En esa dirección, si bien es poca la discusión acerca de la importancia de la i+d para las empresas que la realizan, también se resalta –especialmente en la literatura evolutiva (Freeman, 1994)– que existen muchos otros mecanismos a través de los cuales las firmas pueden generar conocimientos e innovaciones.

En coincidencia, los manuales de Oslo (1997 y 2005) y Bogotá (2000) hacen referencia a otro conjunto de gastos que las empresas pueden realizar para innovar, que se denominan de modo genérico “actividades de innovación”. Entre ellas puede encontrarse la adquisición de tecnología desincorporada y know-how (patentes, marcas, diseños, etc.) o de tecnología incorporada (maquinaria y equipos y su respectivo software, así como capacitación, actividades de diseño e ingeniería y consultorías).

Las actividades de innovación inicialmente estaban circunscriptas

a aquellas acciones sistemáticas estrechamente relacionadas con la generación, producción, difusión y aplicación del conocimiento científico y técnico en todos los campos de la ciencia y la tecnología. Sin embargo, el tipo y la naturaleza de las actividades contempladas como innovadoras se han ido ampliando hacia campos no tecnológicos.

Respecto del diseño, Galindo-Rueda y Millot (2015) señalan que la mayor dificultad para capturar el diseño como actividad que da sustento a las prácticas de innovación se debía a que estas se hallaban sujetas a interpretaciones diferentes, y que, además, por la existencia de superposición con actividades de innovación e i+d, se hacía difícil redactar preguntas que obtengan información específica sobre diseño.

A pesar de esto, varias eni ya han incorporado preguntas para medir más y mejor los esfuerzos del diseño como actividad de innovación (Kootstra, 2009; ue, 2009; Nomen, 2014).

Esto se dio a partir de consultas a expertos nacionales en indicadores de ciencia y tecnología agrupados en el nesti (National Experts on Science and Technology Indicators), que informaron cuáles eran las preguntas donde las firmas mostraban más dificultades en responder.

Sobre la base de estas definiciones el esfuerzo se mide a partir de si se hacen o no estas actividades y cuál es su magnitud, calculada por los gastos realizados como porcentaje de las ventas de las firmas y la cantidad y calificación del personal asignado a ellas. Con este esquema conceptual, la evidencia nacional e internacional señala que:

- Una fracción minoritaria de firmas realizan i+d y solo una porción de estas lo hacen en áreas formalmente crea-

Continúa en pag.: 12

Plan Nacional de Diseño

En la Argentina funciona, desde 2002, el Plan Nacional de Diseño, que ha logrado sostener la política de fomento del diseño en empresas a lo largo del tiempo y a pesar de los cambios de gobierno y de gestión. Al momento de realizar este estudio –en 2019–, se encontraba bajo la responsabilidad de la Dirección de Gestión de Diseño e Innovación Productiva de la Secretaría de Industria y Servicios del ex Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, y sus principales objetivos eran:

- Promover la incorporación del diseño como herramienta para el fortalecimiento de la competitividad industrial, a partir de la vinculación entre diseñadores/as y empresas, fortaleciendo así los proyectos productivos con estrategias de diseño.

- Articular acciones con asociaciones, federaciones y cámaras sectoriales de todo el país para la promoción de la cultura del diseño, capacitación de los actores/as e implementación de proyectos de mejora productiva.

- Propiciar el desarrollo de productos de las economías regionales que incorporen la gestión de diseño como herramienta estratégica de competitividad.

- Impulsar la elaboración, propuesta y ejecución de acciones tendientes a consolidar economías sustentables a partir del desarrollo de productos contextualizados territorial y culturalmente, donde sea posible identificar rasgos distintivos de procedencia. Para ello, entre otras acciones, el Plan impulsa fundamentalmente dos programas centrales.

Por un lado, el Sello de Buen Diseño (sbd), una distinción oficial otorgada a los productos de la industria argentina que se destacan por su innovación, su calidad de diseño, su apuesta a la producción local y su posicionamiento en el mercado. Las empresas que reciben esta distinción pueden acceder a otras herramientas creadas por el ex Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, como la difusión de sus productos en medios masivos, el asesoramiento para la exportación y la participación en ferias nacionales e internacionales. Desde su creación en 2011, se otorgaron más de 1.200 distinciones en seis categorías diferentes.

CIECTI difundió un documento sobre incorporación de diseño en PyMEs

De Pag.: 11

das para esto.

- La i+d varía de acuerdo al sector económico y al tamaño de las firmas. Así, sectores intensivos en conocimiento muestran elevados niveles de gasto en i+d en comparación con sectores más tradicionales; y las firmas de mayor tamaño relativo muestran niveles de inversión mayor que las pymes.

- Las actividades de innovación están relativamente más difundidas, aunque las empresas (pymes) no hacen esfuerzo alguno en i+d ni actividades de innovación.

- De este modo, aunque las actividades de diseño estén capturadas parcialmente en la i+d y las actividades de innovación, el hecho de que un bajo porcentaje de firmas hace i+d e innovación permite inferir que un número mayoritario de empresas no realizan tareas de diseño de modo sistemático ni profesional.

Innovación como resultado

En segundo lugar, el marco conceptual sobre el que se basan las encuestas también mide la innovación como un resultado y la distingue en cuatro tipos:

- Innovación en producto. Es la introducción al mercado de un producto tecnológico nuevo –cuyas características tecnológicas o usos difieren de manera elocuente de productos anteriores– o significativamente mejorado. Contempla las modificaciones de diseño que introducen un cambio importante en las características funcionales (por ejemplo, mayor eficiencia o rapidez).

- Innovación en proceso. Corresponde a la introducción de un nuevo proceso de producción o de distribución que incluye la introducción de nuevos equipos, programas informáticos, procedimientos y técnicas empleadas para la creación del producto; o bien a una mejora significativa del proceso de producción o de distribución mediante modificaciones en dichos equipos, programas o técnicas.

- Innovación organizacional. Corresponde a la introducción de un nuevo método organizativo en las prácticas; la organización del lugar de trabajo o las relaciones con otras empresas o instituciones; las vinculaciones e integraciones con clientes/as, proveedores y organismos de investigación; la introducción de cambios en las formas de organización y gestión del establecimiento o local, en la organización y administración del proceso productivo; la incorporación de estructuras organizativas modificadas significativamente y la implementación de orientaciones estratégicas nuevas o sustancialmente modificadas.

- Innovación de comercialización. Estas innovaciones tratan de satisfacer mejor las necesidades de las y los consumidores, de abrir nuevos mercados o posicionar de una nueva manera un producto con el fin de aumentar las ventas. Corresponde a la aplicación de un nuevo método de comercialización que implique cambios significativos del diseño, posicionamiento, promoción o tarifa de un producto. Aquí se incluyen modificaciones relevantes en el diseño del producto, es decir, cambios de forma y aspecto que no alteren las características funcionales o de utilización del producto (por ejemplo, modificaciones del envasado, introducción de nuevos sabores para un producto alimentario, entre otros).

En materia de posicionamiento se refiere a la creación de nuevos canales de ventas y servicios a las y los clientes, y no a los métodos de logística. En cuanto a la promoción se incluye la primera utilización de medios o técnicas de comunicación significativamente diferentes, el desarrollo de la imagen de marca, el desarrollo y lanzamiento de un logo nuevo y la introducción de un sistema de información personalizada. Las innovaciones en cuanto a precio implican la utilización de nuevas estrategias tarifarias para la comercialización.

Inicialmente, la literatura tenía la mirada puesta en empresas que introducen innovaciones en tecnologías de producto o de proceso, también denominadas “duras”.

Sin embargo, en sucesivas revisiones de las eni, el foco se dirigió a intentar capturar innovaciones no tecnológicas dentro de esas mismas categorías. En el caso de los productos, se abrió para que se puedan cubrir las mejoras en la accesibilidad para el/la usuario y otras características funcionales, un rasgo de particular importancia en el caso de los servicios.

Asimismo, se incorporaron las innovaciones organizacionales y de comercialización que pueden emprender las firmas. Estas innovaciones, no tecnológicas o “blandas”, además de ser relevantes en sí mismas, pueden constituir una precondición para obtener innovaciones de tipo tecnológico (producto y proceso).

Desde la perspectiva de los resultados, es evidente que el diseño está bien capturado en la innovación de comercialización. Se asume que si un producto tiene un trabajo de diseño logra mejorar su aspecto, usabilidad, sabor, etc. Sin embargo, también es esperable que a partir de ese trabajo en el diseño se den otras innovaciones, dado que se

identifican modos de producción diferentes y menos costosos que pueden derivar en innovaciones de procesos y de organización.

La evidencia que vincula los esfuerzos por innovar con los resultados innovadores y el desempeño de las firmas es variada e incluye economías de diferente nivel de desarrollo.

Los pioneros en estos temas son Crepon et al. (1998), que vinculan esfuerzos, resultados y productividad. Las empresas que más se esfuerzan en innovar a través de sus gastos en i+d+i muestran resultados más innovadores y mejores desempeños.

No obstante, la evidencia también advierte que las firmas con baja o media intensidad en i+d no necesariamente están asociadas a producción que no es intensiva en conocimiento.

La producción de las firmas en esos sectores está basada en insumos de conocimiento ampliamente difundidos que se relacionan con un alto grado de cambio y flexibilidad en el uso de esos recursos por parte de las firmas.

Esto incluye una rápida difusión de las nuevas tecnologías e innovaciones incrementales que combinan competencias en diseño industrial con técnicas organizacionales y de marketing muy avanzadas. Así es que, a pesar de que la innovación tecnológica es importante, existe espacio para la innovación no tecnológica a través de mejores modelos de negocios, diseños y organizaciones.

Esto alienta y fomenta todo tipo de innovaciones, en particular aquellas que llevan a la innovación más cerca de las necesidades de mercado y responden más y mejor a las necesidades de usuarios/as y clientes/as (Lawlor et al., 2015).

Fuente: CIECTI.

Fotos e imágenes: Gentileza CIECTI y CAFYDMA.

Se afirmó desde ALADI: “La preocupación expuesta en los aportes recibidos y enviados es parte de un problema que no tiene fronteras, que nos involucra desde lo personal hasta la comunidad. El momento que transitamos no es solo un capítulo en sí mismo, sino un libro abierto a nuevas y desafiantes realidades. El escenario se propone al debate, al análisis y a su evolución, apelando a las responsabilidades que nos competen como actores estratégicos de una sociedad en la cual el Diseño tiene ilimitadas posibilidades de actuación”.

ALADI también difundió documentos de sus asociados en Brasil, Chile, Bolivia, Colombia, Perú y México.

Aporte del Dr. Miguel Recondo / Observatorio 2030. Visión ALADI 2030

Los diseñadores (el diseño) latinoamericanos participan y son reconocidos por los empresarios, el mundo académico y la comunidad toda como una disciplina que está integrada.

1. a la currícula académica de la enseñanza terciaria, a la actividad diaria de la planificación, a la gestión empresarial, y a la gestión institucional que las ayuda a ser diferentes y eficientes, colaborativas y capacitadas para atender las necesidades del sistema mundial.

2. que da forma a las relaciones entre las personas y de estas con la naturaleza y la tecnología, - cercana a todas las formas de arte- que embebe y reafirma los diseños propios de cada cultura local, como una forma de afirmar la propia identidad.

3. estas se comunican entre sí, con amplia intervención de los diseñadores y profesionales que re-conocen el valor de esta disciplina-arte, (de empresarios que invierten para ser “únicos” en sus productos y sus servicios, y en su estilo de vincularse con el mundo productivo y con el mundo cultural.)

4. tiene en las universidades promotores abiertos, decididos, que velan por inculcar pasión por el diseño, a sus alumnos, sus graduados y cuerpos colegiados

5. a quienes vinculan de un modo permanente con las empresas, organizaciones civiles y del Estado, siendo vehículos de esa pasión,

6. asimismo, asumen los Objetivos del Desarrollo Sustentable 2030 - ODS de las Naciones Unidas - como la brújula de valores que orientan la actividad del diseño

7. Y encuentran en las tecnologías del siglo XXI – con particular pertinencia en las comunicacionales- una materia prima y herramientas únicas, para intervenir en los diseños complejos que la comunidad demanda Las siguientes áreas temáticas, de diálogo permanente y generación de actividad conjunta con el diseño:

- Marketing y diseño,
- Organizaciones y diseño
- Apropiación y uso intensivo de la tech telemática

Necesitan de visiones homologas a la presente.

Aporte de D.I.E María Alejandra Urubio / Facultad de Artes UNT / Polo CEPRO-DI NOA

Una reflexión en el ámbito académico

La situación de nuestra carrera “Diseño de Interiores y Equipamiento” ante estos nue-

F.C.M.
www.fdm-srl.com.ar
Desarrollos que satisfacen su necesidad

Diseño de perfiles de aluminio para cocinas y vestidores, tiradores, manijas y accesorios. Perfiles porta Led's. Inyección y matricería.

Visite www.fdm-srl.com.ar para conocer nuestras novedades

Perfiles porta Led's

Actuador Lineal

Manijas

Chubut 4443/49 - Ciudadela C.P.1702 - Buenos Aires, Argentina.
Tel: (5411) 4653-3159 / 4488-3718 - WhatsApp: 11-5583-7958 - ventas@fdm-srl.com.ar

Reflexiones, debate y análisis

Post pandemia: ALADI Argentina presentó el documento “Escenario del Día Siguiendo”

La filial de Argentina de la Asociación Latinoamericana de Diseño (ALADI) recopiló una serie de aportaciones de diferentes actores estratégicos vinculados al diseño. D&F Muebles los difunde como forma de dar visibilidad a la disciplina y de contribuir al debate. Más información: prensad@disenioaladi.org

vos desafíos. La verdad nuestra Universidad Nacional, Pública, se suponía contaba con una plataforma que hasta el año pasado (diciembre 2019) era de uso opcional.

Y a veces creo que lamentablemente los seres humanos somos hijos del rigor y no valoramos lo que implica un cambio... aun significando el mismo un crecimiento, es más fácil permanecer cómodos con lo que ya conocemos que arriesgarnos y esforzarnos en aprender.

Así pues, esta situación nos sorprendió sin la capacitación y preparación adecuada. De repente toda la universidad solicitó un aula, pero la plataforma no tenía la capacidad necesaria para implementar nuestras clases.

Entonces cada uno tenía que dar solución de la mejor manera. La cátedra en la que trabajo decidió trabajar con WhatsApp y utilizar para dictado de las mismas Jitsi, Meet, en algunas oportunidades se pierde la señal, no todos los alumnos logran ingresar, pero es la forma en la que actualmente estamos desarrollando nuestras clases.

Tenemos muchos interrogantes por ejemplo ¿cómo sabemos si nuestros alumnos realmente participan o no?... porque perfectamente pueden encender sus computadoras en el horario de clase y desarrollar cualquier otra actividad ya que lamentablemente para lograr conectar todos salvo el que habla debe tener apagado su cámara y micrófono.

La coordinación del trabajo es más estresante. Un celular que suena en cualquier horario del día, con 80 alumnos más los alumnos de examen libres, genera tensión. Esto ocasiona una pérdida de espacio personal.

En cuanto a lo positivo, esta nueva modalidad nos ayuda a ser parte de un mundo al que nos encontrábamos ajenos, a trascender fronteras. A descubrir nuevas necesidades y consecuentemente nuevas soluciones.

Creo que incluso al diseñar una vivienda ahora vamos a tener en cuenta que necesitamos un espacio destinado a teleconferencias no solo los docentes, sino alumnos, estudios, empresarios, profesionales. Etc.

Ya nada volverá a ser igual en la comunicación la introducción de la tecnología irá en crecimiento. Ya no solo tendremos que presentar a nuestros clientes un renders bonito, sino que tendremos que dar un valor añadido sobre nuestros proyectos más allá de la imagen. Pensar una ventilación sana como realmente indispensable ya que antes jamás pensamos en permanecer tantos días en los espacios interiores. Contar con especies vegetales es terapéutico y beneficioso. Proyectar una vivienda que podamos controlar desde nuestros celulares, con gestión

energética, lo tecnológico va a reducir los costes de mantenimiento. Es fundamental reflexionar sobre la nueva necesidad de no accionar manualmente puertas sino empezar a utilizar la tecnología y estar atentos a los nuevos requerimientos.

En suma, se abrió un nuevo campo de reflexión donde para los alumnos como para los docentes y profesionales, en cuanto a estrategias acerca de las formas de aprender y trabajar... lo lamentable de este avance es que se origina a costa de tanto dolor en el mundo.

Aporte de Alfredo Coelho / Colegio WARD

Ahora, desde mi área específica de Desarrollo Institucional, me preocupa la forma en que podamos seguir, aún en estas condiciones, aportando a la difusión de las artes y la cultura. ¿Puede el diseño hacer su aporte a esto? ¿Cuáles son las maneras en que podemos abordar el tema? ¿Es desde la virtualidad? ¿De qué forma? Este es uno de los temas que más me preocupan, siendo que es a través de las muestras de arte y la difusión del diseño que ingresamos a ALADI.

Aporte de la Lic. Cecilia Ordoñez Martínez / Coordinadora Plataforma Emprender

En nuestra colaboración interinstitucional con ALADI Argentina, desde la Secretaría de Ciencia y Tecnología de Santiago del Estero, dependiente del Gobierno de la Provincia, ubicada en el Nodo Tecnológico, es que queremos compartir unas líneas con todos ustedes respecto a la situación antes, durante y post COVID 19.

Durante el año pasado compartimos actividades conjuntas con ALADI en el marco institucional de Plataforma Emprender (en adelante P.E.), programa de apoyo a los emprendedores cuya existencia data de 2016 con, hoy, 16 instituciones parte.

Se realizaron actividades como: durante la ExpoGrafika, ALADI y P.E. se unieron para llevar a pymes y emprendedores el Taller de los Beneficios de Implementación de Sistemas de Gestión de la mano del Lic. Francisco Maidana, llevado a cabo el día sábado 8 de junio, la participación de P.E. el 02/08 en el Encuentro Latinoamericano de Diseño y, por último, el 07 y 08/08 la capacitación sobre Reutilización de materiales descartables en talleres de carpinte-



Imagen de archivo de una de las tantas actividades promovidas por ALADI.

ría, en conjunto con la Cámara de la Industria Maderera de SDE, el Colegio de Ciencia Forestales y organizaron un workshop intensivo de dos días, de 5hs cada uno dictado por la DI Alejandra Urbió y DI Efraín Vargas de CEPRODI NOA ALADI.

A comienzo del año, se buscó continuar con las actividades y con los objetivos definidos para 2020, pero primeros días de marzo cerramos el predio ferial más grande del norte y el trabajo de la administración pública quedó relegado a guardias mínimas, convirtiéndose el Nodo en un centro de campaña de prevención y contención de potenciales enfermos de Covid-19. Así fue como todos los sectores de gobierno nos vimos enfocados a la contención de la población y continuar con las actividades previstas de manera virtual en la medida de las posibilidades de cada sector.

Como estuvo previsto y diseñado año tras año, la primera convocatoria que hacemos durante el año es la Convocatoria para emprendedores tecnológicos santiagueños de la mano de Telefónica Open Future Argentina, la cual realizamos de manera virtual y recibimos proyectos de todo el norte argentino, dada esta situación sin fronteras, más cerca unos de otros, más entre instituciones geográficamente alejadas.

La convocatoria nacional tuvo un 20% más de inscriptos que años anteriores y en SDE un 60% más que años anteriores, lo cual denota una potencialidad de trabajar en forma permanente sobre los procesos de acompañamiento virtuales, altamente demandados.

Si bien, hay una clara caída en ventas en todos los sectores incluso cierres de comercios, en SDE esto no es ajeno al resto del país, por la estructura de costos que asumió una empresa o emprendimiento en actividad con cierta trayectoria, hoy le resulta más difícil que al emprendedor que está iniciando, reinventarse o adaptar su oferta a una nueva demanda, exigente, focalizada, que valora poder comprar desde su casa y que le lleven a domicilio, pero

colega, el cliente, la sociedad y el colectivo ecosistema emprendedor.

Y es desde ese lugar que encaramos una nueva planificación 2020, desde cero, repensándonos, todos siendo uno, potenciando recursos y tiempos, desde la expertise de cada uno, y con la sinergia como punto de partida.

Aporte de Arq. Adriana Elvira Piastrellini – presidenta / Art Deco Argentina America Adba.

Agradezco esta oportunidad de reflexionar y expresar conceptos e ideas que pudieran colaborar en crear un horizonte y en el desarrollo de las generaciones futuras a partir de una pandemia generada por un virus que provoca una guerra bacteriológica mundial.

Difícil de comparar con el periodo de entre guerras, en cuanto que no afectó en simultáneo a todos los países, como sucede ahora. Mientras algunos se empobrecían otros sufrían un destino diferente y floreciente de las microeconomías que se generaban a causa de la misma guerra.

Hoy el escenario es más duro aun, porque en aquellos años fue el Estado el que contrato a investigadores, diseñadores, arquitectos, ingenieros industriales, técnicos y los puso a trabajar para desarrollar nuevos productos que conquistaran el mundo.

Hoy tampoco tenemos esa posibilidad porque tenemos un Estado que pretendió y pretende vivir como socio de sus habitantes al 30% o 40%, con impuestos y retenciones, sin poner ninguna inversión, y sin ofrecer créditos a tasas que permitieran el desarrollo productivo. Y regalando dinero a sectores improductivos que aumentan exponencialmente.

Lo que sí deseo destacar es que fueron los creativos, los diseñadores, los que dieron

soluciones al cambio de paradigma que impuso la guerra. Y hoy es lo mismo, lo difícil es visualizar rápidamente cual es el cambio al que deberemos adaptarnos y entonces podríamos comenzar a brindar las respuestas necesarias.

Muchos hemos trabajado desde hace más de 20 años en los conceptos de sustentabilidad, biodiversidad y bionotecnología, términos que pocos gobiernos han respetado y muy pocos han invertido para brindar soluciones, por lo que hoy sufrimos sus consecuencias.

Dejando en evidencia que la construcción económica, en la actualidad sin rumbo, comenzó de arriba hacia abajo, desde la macroeconomía, microeconomía... algo tan antinatural como que nunca tuvo en consideración las leyes de la naturaleza logrando junto a una economía global, también una destrucción ambiental exponencial.

Por lo que Indefectiblemente, y tal como lo expresara el Dr. D'Andrea: "hoy vemos la necesidad de invertir el orden, e ir de abajo hacia arriba, de la necesidad individual que nos conduce a una micro y macro real, centrada en las necesidades de las personas, lo que nos va acercando a la NANO ECONOMIA, que nos permitirá visualizar lo que hasta ahora era invisible."

A lo que me permito agregar y denominar como el fin de la ECONOMIA DEL EGOISMO, porque ya es tiempo de visualizar las necesidades de todos los integrantes del planeta. Es tiempo de incorporar la NANOTECNOLOGIA como economía del futuro, para poder dar solución a las necesidades básicas que necesita cada individuo para vivir dignamente, respetando las leyes de la naturaleza.

Foto: Archivo D&F Muebles.

MUEBLES

DORKING 100-50

DORKING 92-40

DORKING 84-16

GRAMPAS

Toda la gama completa de insumos y máquinas para la industria del mueble.

DORKING®
CLAVOS Y GRAMPAS

ventas@dorking.com.ar
www.dorking.com.ar

Sistema de Gestión de Calidad Certificado IRAM-ISO 9001:2008

Breves

CAME pidió un rápido tratamiento de nueva moratoria, anunciada a mediados de junio

La Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) destaca la necesidad de que se consiga una rápida aprobación de la nueva moratoria universal que será tratada en el Congreso de la Nación. "La ampliación de la moratoria para deudas acumuladas es clave en este contexto para llevar un poco de alivio a las pymes y fortalecer la producción. Esperamos su pronto y ágil tratamiento en el Congreso", dijo el presidente de CAME, Gerardo Díaz Beltrán. Si se tiene en cuenta que las pequeñas y medianas empresas tienen un acumulado de deudas con proveedores, AFIP, alquileres, expensas y bancos, que aumentó exponencialmente tras el aislamiento preventivo y obligatorio, resulta vital la aprobación con celeridad de esta nueva moratoria.

Con una caída promedio del 50,8% interanual de las ventas minoristas en mayo en todo el país y del 53,1% de la producción industrial Pyme en abril, las cifras reflejan las dificultades que están atravesando las pequeñas y medianas empresas desde el inicio del aislamiento social, preventivo y obligatorio. A este panorama muy complejo se suma la paralización del turismo, que traerá consecuencias aún impensadas. "Este proyecto de moratoria amplia incluiría la deuda contraída durante gran parte de la cuarentena", confirmó el presidente de CAME que resaltó la decisión del oficialismo. Cabe destacar que en nuestro país las micro, pequeñas y medianas empresas son grandes protagonistas de la actividad económica ya que representan el 44% del PBI nacional y movilizan del 70% del empleo privado del país.

Una encuesta de CAFyDMA alerta sobre la delicada situación de las mueblerías

Una encuesta realizada por CAFyDMA alerta sobre la delicada situación que están atravesando las mueblerías. El estudio realizado a nivel nacional a más de 200 empresas que se dedican a la venta de muebles enciende las alarmas sobre la fragilidad del sector ante la cuarentena que fijó el Gobierno nacional para atenuar los efectos de la pandemia del COVID-19. El 90% de los consultados se dedica a la venta de muebles, colchones u objetos de decoración.

Cabe recordar que solo fabricación de muebles y colchones emplea a más de 20.000 trabajadores de manera directa y es de las más golpeadas a partir de la crisis de abril del 2018. Uno de los aspectos más preocupantes a tener en cuenta es la gran cantidad de empresas que alquilan sus instalaciones. Más del 60% no son propietarios y deben afrontar el costo de locación sin poder ejercer el comercio. Tanto fábricas como showrooms del sector muebles, por su naturaleza precisan de grandes superficies, incrementando los gastos y las preocupaciones de los empresarios. Otro dato inquietante es la poca preparación del sector para la venta virtual. Es

así como la mitad de las empresas manifiesta no contar con métodos de venta electrónica, ya sea con plataforma propia, de terceros o con cartera de clientes.

Esto se debe a que los compradores requieren ver y tocar el producto antes de adquirirlo o simplemente se realizan a medida por lo tanto no puede aplicarse tan fácilmente la venta online como en otros rubros. Un dato favorable que surge del estudio es que todas las empresas tienen solucionada la entrega de productos, ya sea con medios propios o tercerizados.

Desde siempre las entregas a domicilio han sido parte del servicio. Esto puede favorecer la implementación de venta virtual en comparación a otros rubros comerciales que no se encuentran familiarizados con el método de delivery. Para finalizar se indagó sobre una salida parcial de la cuarentena y se consultó sobre los días más pertinentes para mantener los locales abiertos, siendo jueves, viernes y sábados en horarios vespertinos los tres más elegidos. Fuente: Cámara de los Fabricantes de Muebles, Tapicería y Afines (CAFyDMA).

Importaciones de PyMEs se facilitan por una nueva medida del Banco Central

Las importaciones de PyMEs serán más ágiles tras una nueva medida anunciada en la primera semana de junio por el Banco Central de la República Argentina (BCRA). El Banco Central decidió alivianar restricciones para la compra de dólares al valor oficial y simplificar los requisitos fijados para que las empresas puedan acceder al Mercado Único y Libre de Cambios (MULC). Es en el MULC donde se cursan la compra y venta de dólar mayorista, para no afectar la importación de bienes críticos o intermedios que se utilizan en la producción de bienes finales en el país. Comunicado oficial: "El Directorio del Banco Central de la República Argentina simplificó el acceso al mercado oficial de cambio a los sectores productivos, atendiendo las condiciones comerciales habituales que transmitieron directivos de empresas y cámaras sectoriales como parte de las condiciones establecidas en la Comunicación A 7030.

Las decisiones son producto de las instancias de diálogo que mantuvo el presidente del Banco Central, Miguel Pesce, y el vicepresidente, Sergio Woyecheszen, con los sectores productivos a fin de superar los inconvenientes que puedan surgir para la actividad productiva en el cumplimiento de la Comunicación A 7030, que dispone las condiciones de acceso al Mercado Único y Libre de Cambio (MULC). Entre las medidas adoptadas, se elevó de US\$ 250.000 a US\$ 1 millón el acceso directo al Mercado Único y Libre de Cambio para la realización de pagos anticipados de importaciones. Esta medida tiene un claro sentido de facilitar las importaciones a PyMEs. Además, quedarán fuera del concepto de Formación de Activos Externos líquidos un saldo de libre disponibilidad por US\$ 100.000 y los fondos que no pudiesen ser utilizados por el cliente por tratarse de fondos de reserva o de garantía constituidos en virtud de las exigencias previstas en contratos de endeudamiento con el exterior o de fondos constituidos como garantía de operaciones con derivados concertadas en el exterior.

Tampoco entran dentro de esta calificación los saldos que se originan en cobros de exportaciones de bienes y/o servicios para los cuales no ha transcurrido el plazo de 5 días hábiles desde su percepción. En el caso de los importadores de fertilizantes e insumos medicinales (medicamentos terminados e insumos para su elaboración) podrán acceder al MULC sin requerir autorización previa para el pago de obligaciones correspondientes a las importaciones futuras que realicen. Finalmente, se determinó que se considerará a partir del 1 de mayo de 2020 los 90 días corridos anteriores sin realizar en el país ventas de títulos valores con liquidación en moneda extranjera o transferencias de los mismos a entidades depositarias del exterior".

ForMóvil 2020 fue pospuesta en Brasil, con nueva fecha por decidir

ForMóvil 2020 fue pospuesta en Brasil a causa de la pandemia generada por COVID-19.

Estaba programada para tener lugar del 30 de junio al 3 de julio en San Pablo. ForMóvil 2020 es la última víctima de una larga lista de ferias canceladas o pospuestas debido a la incompatibilidad de las grandes aglomeraciones con la pandemia COVID-19. La nueva fecha está aún por decidirse. Programada para tener lugar del 30 de junio al 3 de julio en San Pablo, el organizador de ForMóvil no tenía otra alternativa que posponer y acatar las regulaciones vigentes de las autoridades locales. El objetivo primordial es prevenir y contener un posible crecimiento exponencial de la enfermedad. Se protege así la salud y el bienestar de todos aquellos direc-

ta e indirectamente están involucrados en el evento, tales como expositores, patrocinadores, visitantes y proveedores. Los organizadores explicaron en un comunicado: "Informa Markets, organizadora del evento de ForMóvil, asistiendo y siguiendo todas las determinaciones de las autoridades sanitarias del Ministerio de Salud, el Gobierno del Estado de Sao Paulo y el Municipio de Sao Paulo, que decreta la suspensión temporal de eventos con el fin de contener la propagación del virus COVID-19, decidieron posponer ForMóvil 2020, la Feria Internacional de la Industria del Mueble y la Madera, que tendría lugar del 30 de junio al 3 de julio, en la ciudad de Sao Paulo".

ACIMALL, Italia: balance final de 2019, últimos datos oficiales antes de la pandemia

ACIMALL, asociación de fabricantes de tecnología para la madera, presentó datos oficiales de Italia de 2019, antes de la irrupción mundial de la pandemia de COVID-19. Fragmentos del comunicado oficial. Esperando más detalles para evaluar el impacto de la pandemia en la economía, ACIMALL presenta información sobre tendencias en 2019 en la industria de tecnologías para madera y muebles. Desafortunadamente, esos doce meses se habían caracterizado por fuertes señales de alarma respecto de la salud de la industria.

Una dura condición que sólo podía empeorar después de los dramáticos hechos sucedidos en los primeros meses de 2020. La industria italiana de producción de maquinaria para la cadena de valor maderera alcanzó un valor de € 2.266 millones en 2019, una caída del 9,9 por ciento respecto de 2018. Las exportaciones cayeron en 2019 un 8 por ciento, mientras que las ventas en el mercado italiano se redujeron un 13,5 por ciento. Las compras de Francia en 2019 aumentaron un 5 por ciento respecto del año anterior, alcanzando un total de € 110 millones. Las exportaciones a otros mercados registraron números negativos, como Alemania (€ 102 millones, -9,3 por ciento), Polonia (€ 102 millones, -20 por ciento), España (-8,9 por ciento), y Reino Unido (-13 por ciento). Las exportaciones a África cayeron un 25 por ciento en total, mientras que el principal mercado, Estados Unidos, registró una caída del 5 por ciento respecto de 2018, con exportaciones por € 200 millones. Fuente: ACIMALL.

FAIMA renovó sus autoridades

La Federación Argentina de la Industria Maderera y Afines (FAIMA) renovó sus autoridades en el marco de una asamblea realizada por primera vez en forma virtual. Representantes de las 28 cámaras que integran la Federación en todo el país eligieron a Román Queiroz como nuevo presidente, a Soledad Milajer como Secretaria General y a Daniel Loutaif como Tesorero, por un período de 2 años. Román Queiroz participa en FAIMA desde el 2011, habiendo ocupado los cargos de vocal suplente, vocal titular, prosecretario gremial, paritario y secretario general. Actualmente, también es presidente de la Asociación Maderera Aserraderos y Afines del Alto Paraná (AMAYADAP) en Misiones, en la que participa desde 2008. Por su parte, Soledad Milajer participa en FAIMA desde 2015, habiendo ocupado la Vicepresidencia 3º por cuatro años en el período anterior. Además, acaba de finalizar su segundo mandato como presidente de la Cámara de la Madera, Mueble y Equipamiento (CAMMEC) de Córdoba, en la que interviene desde hace 13 años y donde ocupó también la vicepresidencia, secretaria y vocalía. Cabe destacar que por primera vez en FAIMA el cargo de Secretaria General es ocupado por una mujer. Milajer también fue la primera presidente mujer en CAMMEC. Daniel Loutaif participa en FAIMA desde 2012 y desde hace 8 años es presidente del Centro de Obreros del Norte, de Orán, Salta, donde interviene desde hace 20 años. "Esta etapa nueva que comienza necesita ser acompañada con cambios de todas las cámaras que integran FAIMA para lograr juntos una evolución a partir de nuevas miradas analíticas. Somos un sector muy heterogéneo en todo el país, por lo que me comprometo a escuchar las necesidades de cada cámara, de cada región, para poder definir las líneas de acción correspondientes", afirmó el presidente Román Queiroz. Pedro Reyna, quien finalizó su presidencia, ocupará en este nuevo período el cargo de vicepresidente a cargo de las relaciones institucionales y continuará participando en el Comité Ejecutivo de la UIA. "Las nuevas autoridades son referentes en sus cámaras en Misiones, Córdoba y Salta, lo que demuestra el carácter federal de FAIMA, integrada por 28 cámaras en todo el país", destacó Pedro Reyna, quien ocupó la presidencia en cuatro períodos.

D&F Muebles

Una clara propuesta editorial

Director - Editor
Eduardo Rodrigo
Propietario

Dep. Administrativo

Claudia Lucero

Área de Redacción

Noticias y Entrevistas de Actualidad

Lic. Fernando Maya

Dto. Ventas

Jorge Manteiga

A. del Valle 1066 (1852) Burzaco - Bs.As. Argentina

Tel.: (11) 4238-9818

E-mail: dfediciones@maderamen.com.ar

Tirada: 4000 ejempl. Bimestrales

Distribución: Todo el país y Países limítrofes (MERCOSUR)

La dirección no se responsabiliza por los conceptos vertidos en los trabajos firmados



La Asociación Latinoamericana de Diseño (ALADI) le otorgó a D&F Muebles un diploma de reconocimiento "en mérito a su valioso aporte para el desarrollo del Diseño en Latinoamérica"

27 Años de Vida Editorial

Maquinarias Caseros S.A. presenta la nueva seccionadora CNC Marzica

La empresa Maquinarias Caseros S.A. presenta al mercado la nueva seccionadora CNC Marzica KDT Quadra serie 2020. Además, la empresa presenta la nueva serie de pegadoras de cantos de alta velocidad, diseñada para ser utilizada con dos tipos de adhesivos realizando el cambio en forma automática desde el control de mando. Material enviado por la empresa.

Desde Maquinarias Caseros S.A. viene ofreciendo a sus clientes maquinarias, equipos, instalaciones y soluciones integrales para la industria de la madera.

La gran diversidad de máquinas o instalaciones comercializados hace que pueda brindar un asesoramiento comercial de las maquinarias más adecuadas a las necesidades de cada cliente.

La firma dispone de un gran inventario de repuestos y piezas partes listas para ser retiradas o despachadas por el medio de transportes disponibles más conveniente.

Marzica KDT

A partir de la exitosa experiencia de Maquinarias Caseros S.A. con más de 50 seccionadoras produciendo en Argentina, los ingenieros de Marzica KDT continúan creando soluciones que aseguran hacer la producción diaria más rápida, precisa y eficiente.

El objetivo es perfeccionar la calidad de producto aumentando la flexibilidad y la cantidad entregada. Este enfoque ha permitido convertir las seccionadoras en una pieza de tecnología avanzada que hace mucho más que simplemente cortar tableros.

La nueva serie con proyección de la sierra de 105 mm está basada en una construcción muy robusta de una estructura de máquina rígida con diseño de guías paralelas que ofrecen un perfecto equilibrio, balanceo de cargas evitando flexiones, beneficiando un desplazamiento del carro sierra excepcionalmente suave y garantizando cortes perfectos rectilíneos y a 90° constante.

El desplazamiento del carro sierra es accionado por un potente y muy preciso servo motor con transmisión a piñón y cremallera que desarrolla velocidades de avance hasta 90 mts/min y retornando a 110 mts/min.

La gestión CNC del servo realiza las curvas de aceleración y desaceleración muy rápidas para un posicionamiento preciso en función del largo a cortar.

La elevación de la sierra es gestionada desde el



Maquinarias Caseros S.A. presenta al mercado la nueva seccionadora CNC Marzica KDT Quadra serie 2020.

mando CNC en función de la cantidad de tableros a cortar siendo de 1 a 6 tableros el saliente de la sierra sobre el tablero superior siempre será el mismo, lo que beneficia en que la máquina desarrollará la mayor velocidad establecida, brindando gran calidad de terminación e incrementando la duración de la herramienta de corte.

Sin desperdicios

El prensor superior permite realizar cortes con "0" desperdicios. La gestión de la altura del prensor CNC en función de la cantidad de tableros a cortar reduce los tiempos posicionamientos y desplazamientos innecesarios incrementando la productividad de la máquina.

Las mesas de la máquina, y las 3 y/o 4 mesas delanteras son dotadas de un sistema de colchón de aire con dos generadores propios, que agilizan el deslizamiento de las piezas, mantienen limpia el área de operación, preservando el revestimiento superficial de los tableros.

Un sistema de alineación gestionado CNC es dotado de 2 rodillos de accionamiento independiente que asegura una presión constante durante todo el ciclo de trabajo y cortes siempre en escuadra.

El empujador con una generosa cantidad de pinzas

flotantes muy robustas es accionado por un servo motor CNC de grandes dimensiones que permite desarrollar velocidades de avance hasta 90 mts/min.

Control por PC

El nuevo control PC Windows facilita el ajuste de todos los parámetros de la máquina de manera clara y sencilla.

disponen de 2 modelos, para 3200 y 4200 mm de corte útil.

Todas estas cualidades hacen hoy de las Quadra, las maquinarias más rápidas y confiables disponibles en el mercado argentino.

Pegadoras de cantos EVA – PUR Marzica KDT Marathon VI

La empresa también presenta la nueva serie de pegadoras de cantos de alta velocidad, diseñada para ser uti-

lizada con dos tipos de adhesivos realizando el cambio en forma automática desde el control de mando.

Esta cualidad permite usar adhesivos hotmelt estándar de colores diversos para elevar la calidad de terminación a los niveles de exigencia más altos.

La Marathon VI se distingue por estar equipada con dos estaciones de encolado completas de porta-rollo, alimentador, encolador y prensor motorizado neumático.

La primera estación está dotada de un encolador estándar para adhesivos hotmelt.

La segunda estación es equipada con un encolador superior de cambio rápido con pre-fusor de adhesivo de nuevo diseño, más rápida fusión y mayor capacidad de almacenaje gracias a un nuevo sistema de alimentación de colas granuladas por vacío, que facilita la recarga del adhesivo en granos.

Este nuevo encolador está predispuesto para ser utilizado con el KIT PUR.

Los adhesivos PUR son ideales para la producción de muebles gracias al alto poder de cohesión con alta resistencia a ambientes húmedos y exposición al calor con una menor línea de cola brindando una excelente terminación.

El KIT PUR está com-

puesto de tres piezas: un encolador superior de cambio rápido, un pre-fusor PUR con capacidad de 20 litros de adhesivo y una estación de transferencia y preservación.

Esta tecnología da como resultado una operación de encolado de cantos de la más alta calidad con costos operativos y de materias primas reducido, en comparación a sistemas de aire caliente o laser utilizando toda la diversidad de cantos disponibles en el mercado.

La dotación de la máquina incorpora, rectificador, retestador, dos grupos refiladores y rascadores neumáticos que combinados con las dos unidades de encolado permiten el cambio automático desde el mando de hasta 4 espesores de cantos a encolar, grupo redondeador de esquinas y dos grupos pulidores oscilantes.

Los ajustes, incluyendo espesor de tableros y espesor de filos automatizados, facilitan al operador realizar los cambios sin necesidad de abrir la capota de protección insonorizada.

Fuente y foto: Maquinarias Caseros S.A.




Pegadora de cantos de alta velocidad EVA-PUR Marzica KDT Marathon VI.

La pantalla de 19" brinda una muy cómoda visual gráfica a colores del software de control Pre-zize de: la operación de ciclos de corte en tiempo real de máquina, gráfico de la optimización de corte, y tablero de mando.

Son disponibles muy útiles funciones como la gestión automática de la velocidad de la sierra en función del desgaste de la herramienta, funciones de apilado, reserva para recortes y estivado de las piezas.

El software de optimización y gestión de etiquetas Professional, es sumamente completo de funciones como ser el stock, partes de residuos útiles, cálculo de espesor de filos o rectificado en la pegadora, tanto para grandes o pequeños lotes de producción con gran equilibrio de eficiencia en ahorro de material como velocidad de operación de máquina.

Las series Quadra 3 se

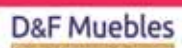



Una clara propuesta editorial

Todas las noticias, en todos tus dispositivos

RE-DISEÑAMOS NUESTRA WEB PARA INFORMARTE MEJOR SOBRE EL SECTOR MADERA Y MUEBLES

(RE-DESCUBRILAI)







Inicio | Noticias | Foros y Congresos | Asociados | Muebles | Empresas | Productos | Más

NOTICIAS


FAIMA en 136º Congreso: si al "contrato de trabajo", no al "oportunisto litigioso"


Quilmes, 27 de mayo de 2017. El presidente de la FAIMA, Juan Carlos Rodríguez, se prepara para su próxima edición.

FIMAR 2017 mostró indicios de reactivación y se prepara para su próxima edición

Buenos Aires, 10 de abril de 2017. La exhibición FIMAR 2017, la más importante del sector maderero argentino, que se realizará del 21 al 23 de mayo.

Empresas en línea....



























Entrevista exclusiva

Panorama de los fabricantes de muebles, con indicios de recuperación tras la parálisis por el COVID-19

De pag.: 3

- ¿Qué necesita el sector a nivel local?

- Específicamente, necesitamos la suspensión de tasas e impuestos, mayores cupos para créditos, mejor distribución de los créditos y montos acordes a la situación de crisis que está viviendo el sector.

También la reapertura de la construcción privada y pública, la instrumentación rápida de ayuda desde el estado para afrontar pago de jornales, la derogación de la prohibición de suspensiones por causales de fuerza mayor, falta o disminución de trabajo. El artículo 3 del decreto prohibió por 60 días las suspensiones por fuerza mayor, por falta o disminución de trabajo.

- ¿Qué acciones realizaron desde la cámara?

- Realizamos reuniones con sindicato, con el Ministro de Economía y Energía de Mendoza y con el subsecretario de Industria y Comercio de Mendoza. También impulsamos la difusión de capacitaciones de herramientas de venta online para el sector.

- Sí, hacemos capacitaciones con la UCIM (Unión Comercial, Industrial de Mendoza) e IDITS (Instituto de Desarrollo Industrial, Tecnológico y de Servicios).

Fuente: FAIMA.

San Francisco, Córdoba, con caída de demanda muy significativa

FAIMA dialogó también con Luis Alberto, presidente de la Cámara de la Madera de San Francisco, Córdoba.

- ¿Cuántas empresas socias tienen actualmente? ¿De qué rubros?

- Asociamos alrededor de 35 a 40 empresas de San Francisco y su zona de influencia (departamentos San Justo y Castellanos). Respecto de los rubros, la mayoría son fabricantes de productos de madera (muebles, aberturas, pisos, techos), comercializadores de telas y productos de tapicería, ferreterías industriales vinculadas al sector, fabricantes de colchones, fabricantes de laminados plásticos y melaminas.

- ¿Cómo está afectando

el aislamiento social obligatorio a sus empresas socias en su localidad?

- Es muy dispar. Al principio parecía que el regreso a la actividad nos permitiría alcanzar cierta normalidad, pero nos encontramos con muchas limitaciones inesperadas respecto a la circulación de personas (viajantes) y bienes (transportes) que dificultan la actividad normal y cortan el circuito productivo.

Aparte de ello, las cuestiones financieras referidas a los créditos y la reposición de cheques devueltos representan otra dificultad de difícil solución. Finalmente, una vez cumplidos los compromisos contraídos antes de la cuarentena obligatoria, nos

encontramos con que el sector está sufriendo una caída de demanda muy significativa por lo que algunos empresarios ya piensan en suspensiones de personal para el mes de julio y otros evalúan cerrar (sobre todo después de los anuncios referidos a las acciones del Estado frente a las empresas que ha auxiliado con créditos y subsidios).

- ¿Qué necesita el sector a nivel local?

- Claridad en el Plan Económico que está previendo el gobierno al salir del aislamiento. Reglas de juego claras para saber hacia dónde alinear las futuras decisiones. Diferimiento de las acciones judiciales, ejecuciones, embargos, etc., hasta el año que viene, ya que el hecho de volver a la actividad no significa haber resuelto los problemas, significa enfrentar problemas nuevos.

local con todas las cámaras empresarias e industriales con quienes estamos en contacto permanente. Y hemos forzado la flexibilización de las actividades a pesar de estar en zona roja, en virtud de que el Hospital local es regional y traen aquí los casos de todo el Departamento San Justo y que somos una ciudad fronteriza con Santa Fe. Además, en el comité descripto arriba también estamos interactuando con autoridades municipales.

Río Cuarto, Córdoba, reducción de horarios de producción y caída de ventas

FAIMA conversó con el presidente de la Cámara de Maderas y Afines de Río Cuarto, Córdoba, Rolando Gauna.

- ¿Cuántas empresas socias tienen actualmente? ¿De qué rubros?

- Tenemos 30 asociados pertenecientes a aserraderos, fábricas de muebles y venta de bienes finales, carpinterías, talleres de lustre y fábricas de mobiliario a medida.

- ¿Cómo está afectando el aislamiento social obligatorio a sus empresas socias en su localidad?

- De forma muy negativa, con achicamiento de horarios de producción y disminución de ventas.

- ¿Qué necesita el sector a nivel local?

- Por sobre todas las cosas, financiamiento. Y también acciones estratégicas del gobierno para la reactivación del sector.

- ¿Qué acciones realizaron desde la cámara?

- Tenemos permanente comunicación a los asociados sobre las acciones que se generaron desde la Federación. También generamos mucho diálogo entre los asociados para acompañar el difícil momento.

- ¿Están articulando acciones con otras entidades o instituciones locales? ¿Con cuáles?

- Sí, específicamente con el CECIS (Centro Empresario Comercial y de Servicios de la Ciudad de Río Cuarto), en la cual somos una cámara adherida y participamos en todas las reuniones de Comisión Directiva.

Fotos: Archivo D&F Muebles y gentileza La Capital de Rosario.

Desde el gremio han fogueado algunos despidos indirectos en el caso de algún empleado que presentó la queja de que no estaba cobrando en tiempo y forma (si bien pueden ser casos aislados, si se difieren las acciones judiciales podrían desalentarse este tipo de soluciones). Además, solicitar a USIM-RA una buena moratoria, solución que nunca quiso otorgar y creemos que lo excepcional de la situación lo requiere. Algunos abogados que actúan en el interior son muy veloces en ejecuciones de bienes o pedidos de quiebra cuando huelen insolvencia del propietario. Y también repensar la moratoria impositiva, algo que ya hemos expuesto en FAIMA, y prever algún bono o quita para aquellas deudas de más de dos años.

- ¿Qué acciones realizaron desde la cámara?

Muchas acciones en forma individual frente a autoridades municipales, sanitarias, empresa de energía, además de notas publicadas en el periódico local presentando la situación del sector, etc. También realizamos algunas acciones conjuntas con CAMEC (Cámara de Córdoba).

- ¿Están articulando acciones con otras entidades o instituciones locales? ¿Con cuáles?

- Si, hemos formado una especie de comité a nivel

FA PLAC
melamina
www.faplaonline.com.ar

¡AHORA PODÉS COMPRAR ONLINE!

Registrate en
www.faplaonline.com.ar

- Optimizador de corte integrado
- Stock garantizado de productos
- Facilidades de pago
- Catálogo digital
- Simulador de ambientes
- Y mucho más!

Inspírate en nuestras RRSS y conocé las mejores combinaciones!

@faplaonline

SHOWROOM: AV. DEL LIBERTADOR 1217
VICENTE LÓPEZ - BUENOS AIRES - ARGENTINA
TEL.: (54 - 11) 4791 - 8597

arauco

DISEÑO TRIBAL [LÍNEA ÉTNICA]

DISEÑO GAUDÍ [LÍNEA NATURE]

MONOAMBIENTE CON LAUNDRY

ANA MARÍA LUJÁN RODRIGUEZ

CASA FOA
2019
CÍRCULO OLIVOS