

Universidad Abierta Interamericana



Facultad de Ciencias Empresariales

Sede Rosario - Campus Pellegrini

Carrera Licenciatura en Comercio Internacional

Trabajo de Campo

Título:

“Consecuencias de las medidas de restricción a las importaciones implementadas por el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner Sobre una empresa de la ciudad de Rosario”

Alumno: Rodrigo Gonzalo Moreno rodrigomoreno10@hotmail.com

Domicilio: Mendoza 3867 piso 5 “b” - Rosario

Teléfono: 0341-4354841 cel: 341-156061598

Tutor: Lic. Paulo C. Lanza

Tutor metodológico: Magdalena Carrancio

Año 2014

Agradecimientos

En primer lugar quiero agradecer a mis padres que fueron los que me brindaron todo el apoyo. Desde lo económico a lo sentimental. Cuando me iba mal en alguna materia ellos estaban ahí dándome el aliento para seguir.

A mis hermanos por bancarme mi mal humor cuando estudiaba y no quería que nadie me moleste porque rendía.

A mis compañeros, los cuales me ayudaron mucho durante el cursado y de los que guardo muchísimos recuerdos hermosos.

Los profesores de la universidad que siempre tuvieron buen trato para conmigo y me enseñaron a ser una mejor persona. Sobre todo a mi tutor el Lic. Paulo C. Lanza y a Magdalena Carrancio que me brindaron su conocimiento, apoyo, paciencia y tiempo.

Por último y más recientes, a mi mujer Belén y mi hijo que me apoyaron desde un principio para realizar este trabajo, ayudaron en todo lo que necesitaba y son mi inspiración para terminar esta carrera.

INDICE

Introducción.....	1
CAPÍTULO I. Empresa	
1.1. Descripción de la empresa.....	2
1.2. Propósito.....	5
1.3. Ámbito de actuación.....	6
1.4. Principios y Valores.....	6
1.5. Factores críticos.....	6
CAPITULO II. Objetivo del Trabajo.....	8
CAPÍTULO III. Marco Referencial	
3.1. Introducción.....	9
3.2. Lo que busca el gobierno con estas políticas.....	10
3.3. El Régimen DJAIS y su contexto.....	10
3.4. Problemas de política económica.....	12
3.5. Conclusión de la política exterior.....	14
3.6. Las DJAIS según la O.M.C.....	17
3.7. Industrialización por sustitución de importaciones.....	18
3.8. Antecedentes del Modelo de sustitución de importaciones en argentina (1° parte).....	19
3.9. Modelo de sustitución de importaciones en Argentina (2° parte).....	22
3.10. PYMES Argentinas.....	24

CAPÍTULO IV. Propuesta.....	28
CONCLUSIÓN.....	33
ANEXO.....	35

Introducción

Decidí elegir el tema que voy a desarrollar en este trabajo de campo debido a que es una problemática de la actualidad que toca de cerca a la empresa familiar donde me desarrollo profesionalmente.

Con el correr de mis años en ella y gracias a mis estudios realizados en la Universidad he sido capaz de relacionar el contexto externo con el desarrollo interno de la empresa. Es decir, comprender por qué un producto se ha vuelto a producir (por barreras a las importaciones) en cantidades y poder suplantar la materia prima, que no ingresa más al país, por otra nacional y así seguir fabricando. Para darme cuenta que dicho proceso es el objetivo que el gobierno busca con este modelo económico, es decir, sustituir las importaciones con productos nacionales.

En el presente trabajo realizo la aplicación práctica de lo que realmente aconteció en estos últimos años en la fábrica donde trabajo, en la cual el entorno afectó de manera directa la línea de productos ofrecidos, la forma de producción, de comercialización, y los requisitos para ello.

Empezaré describiendo la empresa con sus propósitos y ámbito de actuación, para después pasar al objetivo del trabajo. Luego en el marco referencial desarrollaré los temas involucrados en el trabajo, para llegar a la propuesta donde explicaré lo ocurrido en la empresa y las soluciones que le dimos a la problemática que nos presentó el entorno. Y finalmente haremos una conclusión de todo lo expuesto.

CAPÍTULO I:

LA EMPRESA

1.1 Descripción de la empresa:

SA.MO.VA es una empresa familiar dedicada a la fabricación y comercialización de artículos para el hogar en caño y madera en la República Argentina y países limítrofes. Tenemos una larga trayectoria en el rubro con más de 40 años.

Fundada por José Oscar Moreno y Oscar Pascual Valentini, familiares, en 1973. En sus comienzos la empresa se dedicó al rubro bazar, más específicamente a la compra, venta y ensamblado de artículos de acero inoxidable. Pero por sugerencia de uno de sus viajantes de fabricar una tabla de planchar para un cliente que le había solicitado se comenzó con la fabricación de la misma, para en unos pocos años volcarse de lleno a la fabricación y dejar el rubro acero.

El nombre de fantasía es SA.MO.VA que es un derivado de apellidos de la familia. La silaba “SA” es por el apellido de nuestra madre Sancho, la “Mo” es por el de mi padre, Moreno y la “VA” es por Valentini, que a la vez también es el apellido materno de mi padre.



Logo de la Empresa cuando sus dueños eran Moreno y Valentini.

En 1997 ingresa a la empresa a trabajar Moreno Rodrigo, años más tarde lo hace Moreno Damián y por ultimo ingresa el hijo menor Moreno Luciano. Todos hijos de Moreno José O.

En el año 2004 el socio mayor, Valentini, se enferma y un año después fallece. La familia Moreno decide comprar el 50% de la empresa a los familiares. En el 2012 se cambia la razón social a Moreno José O., Moreno Damián M. y Moreno Luciano L.



Logo de la Empresa en la Actualidad

Los productos que se fabrican y comercializan son:

- Tablas de planchar en varios modelos
- Tendedores para la ropa
- Soportes de tv y video
- Soportes de microondas
- Reposeras
- Sillones de cintas
- Silla de comer para bebes
- Andadores para bebes
- Escaleras distintas medidas
- Percheros de pared y de pie
- Centro de planchados

- Botineros
- Sillas
- Mesas
- Cuchetas
- Camas
- Taburetes
- Recipientes de ropa

A continuación detallare algunos clientes con los que hace muchos años trabaja la empresa y son los que mayor volumen compran.

- Musimundo (casa de artículos del hogar y electrodomésticos, con más de 50 sucursales en todo el país)
- De Ricco (casa de artículos del hogar, muebles y electrodomésticos, con sucursales en Rosario y Funes)
- Belgrano Hogar (casa de artículos del hogar, muebles y electrodomésticos, con sucursales en Rosario, la mayoría en la zona oeste)
- Calatayud (casa de artículos del hogar, muebles y electrodomésticos, con sucursales en el centro y sur de Rosario)
- Cetrohogar (casa de artículos del hogar, muebles y electrodomésticos, con sucursales en corrientes y alrededores)
- Montechiarini (casa de artículos del hogar, muebles y electrodomésticos, con sucursales en centro y norte de Rosario)
- Red del interior(es una entidad que asocia a comerciantes del rubro artículos para el hogar (electrodomésticos, línea blanca, electrónica, rodados, muebles y otros), cuya finalidad es lograr un peso grupal que afiance operaciones colectivas, que genere gestiones de compras con grandes ventajas y una mayor fuerza en la imagen de marca.
- Red de acero (Grupo de comprar de electrodomésticos y artículos del hogar con sus socios pertenecientes a Rosario y Buenos Aires)
- Bazar Ardel (Dedicado a la venta de artículos del hogar y bazar en el centro de la ciudad de Rosario)

- La Monumental (casa de artículos del hogar, muebles y electrodomésticos, con sucursales en centro de Rosario, Baigorria y San Lorenzo)

Proveedores que abastecen a la fábrica y que son elemental para el funcionamiento de la misma:

- Sidersa (Empresa dedicada a la comercialización de caños y productos siderúrgicos, localizada en San Nicolás)
- Acero Comeco (Venta de caños estructurales, empresa Rosarina)
- Aserradero Soldini (Empresa comercializadora de materia prima en madera, aglomerado, melanina y afines. Situada en Soldini)
- Maderas Amiano (Igual que la anterior pero de la ciudad de Rosario)
- Delfín (Dedicada a la venta de telas para tapicería, decoración, goma espuma, poliéster y colchones. Ubicada en zona sur de Rosario)
- Productos industriales (Dedicada a la venta de goma espuma, poliéster y colchones. Situada en zona oeste de Rosario)
- Mariquel (Empresa comercializadora de telas de sabanas)
- Modelplast (Fábrica de regatones, ruedas y escalones plásticos)
- Rosario pack (Venta de artículos para embalaje)
- Gregoris Maderas (Empresa comercializadora de materia prima en madera, aglomerado, melanina y afines)
- Aceros San Nicolás (Empresa Rosarina que abastece de caños cortados a medida)

1.2. Propósito:

El propósito de nuestra empresa es fabricar un buen producto donde la calidad y precio hagan de enlace para la obtención de clientes fieles. Es decir trabajar para satisfacer de la mejor forma las necesidades de la gente.

1.3.Ámbito de actuación:

Nuestra producción está destinada a las cadenas de compras, distribuidores mayoristas, supermercados, casas de artículos del hogar, bazares, ferreterías y todo lo que abarque venta al por mayor. Ellos son los encargados de hacer llegar los productos al consumidor final.

1.4.Principios y valores:

Desde sus comienzos la empresa busca tener un grupo de trabajo que responda a los requerimientos del negocio, que más que un empleado sea un eslabón indispensable en la cadena de producción. Que cada uno sienta que su esfuerzo es tenido en cuenta y sobre todo bien compensado. Esto es fundamental para obtener productos de alta calidad así como para desarrollar políticas de fomento de empleo a través de una alta penetración en el mercado interno y potencialmente aspirar a ganar mercados internacionales.

Siempre basándose en la buena relación comercial con los proveedores, para poder obtener una sincronización, sistematización y abastecimiento de las materias primas necesarias para la fabricación del producto.

1.5. Factores críticos:

1.5.1 Internos: al tratarse de una empresa familiar, donde el diálogo es un pilar muy importante, cuesta ponerse de acuerdo. Por más que siempre haya una persona, en este caso el fundador y padre, que toma las decisiones finales, muchas veces juega un papel importante el parentesco sanguíneo. En reiteradas ocasiones uno deja pasar situaciones para no causar problemas en el contexto familiar pero que acarrea malestares para la empresa.

Los problemas del personal son importantes, ya que el compromiso por parte de los adolescentes que ingresan a trabajar es cada vez menor. De cada 5 empleados que ingresan en la fábrica solo 1 queda efectivo por el desempeño y respeto mostrado. Este factor hace que la producción se vea limitada, porque en una empresa donde la mayoría del trabajo es manual, la pérdida de tiempo en la

búsqueda de personal idóneo para el armado del artículo genera desgano en seguir agrandando la empresa. Sin contar los juicios con los que hay que lidiar.

1.5.2. Externos: este factor se puede dividir en dos, por un lado la importación de productos y por otro la falta de compromiso de los proveedores.

Hoy en día la importación está cerrada en un gran porcentaje lo que hace que por un lado beneficie a la industria (no existe la competencia con productos que ingresan a muy bajo costo) y por otro la perjudica (la falta de materias primas que no se producen en el país). Cuando uno quiere buscar materiales sustitutos se encuentra con dos situaciones, que son muy diferentes en calidad o que son muchos más caros.

En cuanto a los proveedores es difícil encontrar empresas que cumplan con los requisitos que uno requiere para poder lograr entregas programas en just-in-time. Todo lo contrario, hay que stockearse de mas o bien pedir mercadería cuando uno todavía tiene para no estar sufriendo los incumplimientos de los mismos.

Los clientes que anteriormente compraban artículos importados se vieron obligados a cambiar a proveedores de locales, por lo que muchos empezaron a comprarnos a nosotros. Esto hizo que nuestra entrega se viera desbordada en algunos momentos de la fabricación.

Hoy en día se nota una reducción en las ventas, debido a que los créditos en tarjetas se acortaron y los precios aumentaron mucho, después de la última devaluación, con respecto a los sueldos. Por eso es tiempo de brindar un buen servicio al cliente para que nos siga eligiendo.

CAPÍTULO II:

OBJETIVO DEL TRABAJO

El objetivo de este trabajo es poder llegar a una conclusión que ayude a la empresa a poder seguir adelante en el desarrollo de sus tareas para la fabricación de sus productos finales y de esta forma abastecer al cliente en tiempo y forma.

Temas involucrados:

- Cierre de las importaciones
- Sustitución de las importaciones
- Fomento a las PYMES nacionales.

Interrogantes del trabajo:

¿Cómo seguir fabricando sin la materia prima que no ingresa más al país?

CAPÍTULO III:

MARCO REFERENCIAL

3.1. Introducción

Durante la última década en la Argentina, el gobierno nacional ha optado por políticas proteccionistas que pujan por el desarrollo de la industria, con el consecuente desaliento de la importación de productos. Al mismo tiempo, se han implementado diferentes acciones, a nivel local pero preeminentemente a nivel de comercio exterior, que tienen como objetivo mejorar el superávit de la balanza comercial.

En tercer lugar, la política monetaria ha permitido una devaluación del tipo de cambio, para mejorar la venta de productos argentinos en el exterior, conteniendo de esta manera un factor clave de la presión inflacionaria.

Todas estas acciones y políticas han dado origen a normativas relativas al comercio exterior argentino, a continuación realizaremos una descripción de las más importantes.

DJAI. Las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación consisten en una solicitud para poder realizar una operación de importación de bienes terminados para consumo o insumos para la industria, bajo la destinación definitiva de importación para consumo, que se realiza ante AFIP, la cual una vez aprobada dentro de un plazo máximo de 15 días, deberá presentarse al tramitar la compra con el proveedor extranjero, ya que no se podrá oficializar una importación sin el número de DJAI correspondiente.

Licencias no Automáticas. Es una autorización que debe ser solicitada al Ministerio de Industria para el ingreso de determinados productos según su posición arancelaria (actualmente la lista incluye unos 600 artículos). El plazo para el otorgamiento de las licencias no debería exceder los 60 días de acuerdo a la OMC, entidad que autoriza este procedimiento como válido, aunque en algunos casos los plazos pueden llegar a superar los 90 días.

Liquidación de dólares provenientes del comercio exterior. Se han modificado los plazos dentro de los cuales los exportadores deberán ingresar las divisas al

sistema financiero local, según la posición arancelaria de la mercadería, acortando el plazo a 15, 90 y 360 días a partir del cumplido del embarque.

De esta manera las operaciones de importación se encuentran sujetas de manera férrea a una autorización previa del Ministerio del Interior, debiendo cumplimentar asimismo el trámite de Licencia no Automática en el caso de corresponder, protegiendo la industria nacional (y los sectores que puedan eventualmente desarrollarse localmente), y asimismo controlando la compra de divisa extranjera y anclando el superávit comercial. Las operaciones de exportación, por su parte, si bien impulsadas a pesar del retraso cambiario, se suman a los controles gubernamentales en cuanto a exigir que las mismas sean realizadas a menores plazos de pago, al recortar el plazo de ingreso de divisas al sistema financiero local.

3.2. Objetivos del Gobierno en la implementación de estas medidas:

El fomento de la industria nacional mediante la disuasión o freno en cuanto a la compra de productos importados hace que muchas empresas incrementen sus ventas en el mercado interno al tener que sustituir los productos del extranjero. Esto trae aparejado el incremento de la producción, mayor mano de obra y más inversión en infraestructura. Como así también la búsqueda de nuevos proveedores nacionales de insumos.

Mayor superávit de la balanza comercial al no tener que liquidar divisas por pago de importación. Sumado la restricción de compra de dólares tanto para el ahorro a nivel local, como para el pago de compras a nivel internacional.

Con la devaluación del tipo de cambio se pretende ser más competitivos a nivel internacional al tener precios más atractivos.

3.3 El régimen de DJAIS y su contexto¹

¹ El Régimen de DJAIS y sus perspectivas a futuro. Disponible en: www.puntal.com.ar . 13 de junio de 2014.

La situación que enfrenta el sector del comercio exterior en la República Argentina es una crónica anunciada, dado el comportamiento tanto de los operadores como del estado en cuanto a su política de sustitución de importaciones y tipo de cambio.

Al realizar una revisión histórica se puede identificar claramente que el mayor inconveniente de éste tipo de políticas es que no siempre las empresas adecúan sus procesos industriales a la nueva realidad, sino que se aprovechan de la misma sin generar nuevos puestos de trabajo ni inversión en la adecuación productiva para garantizar productos competitivos, tanto en precios como en calidad, con los anteriormente importados.

Independientemente de ello, que es un reflejo una de las debilidades de todo sistema de sustitución de importaciones, el sistema mismo se ve actualmente profundizado. Las DJAIs son observadas cada vez con mayor frecuencia, dado por un lado por la reconversión incipiente del sector industrial y su consecuente necesidad de mayor protección, pero mayormente se debe al no cumplimiento de las cartas de compromiso presentadas oportunamente por empresas importadoras.

Esto último se vio reflejado el año pasado en el surgimiento de tradings exportadoras como desprendimiento de empresas hasta el momento netamente importadoras. Es decir, aquellas empresas que requerían insumos importados, se pusieron manos a la obra para generar operaciones de exportación que compensaran los dólares requeridos para sus compras al exterior.

Lamentablemente, en ese momento se encontraron con los inconvenientes que el resto de los exportadores encuentran al momento de colocar sus productos en el exterior: retraso cambiario, falta de competitividad, y un mundo que aun lucha por salir de una crisis económica con mercados como Europa y Estados Unidos con niveles de consumo muy por debajo de la media. Si bien la mayoría de los importadores se esforzaron en ayudar con operaciones de exportación a compensar una balanza comercial desbalanceada, muchas de sus acciones no fueron exitosas, por lo que las presentaciones de DJAIs han sido mayormente observadas.

La contundencia, claridad y consistencia del modelo son inescrutables, aunque en algunos casos su aplicación dista de tener en cuenta la factibilidad práctica de las acciones que requiere.

Muchos importadores devenidos en exportadores han sido muy exitosos, y consecuentemente no han tenido problemas en cumplir sus cartas de compromiso ni de contar con aprobación de sus DJAls de productos que no se fabrican localmente, por lo que no compiten con la industria nacional.

Con vistas al futuro, a mediano plazo no se prevé una modificación sustancial del régimen de sustitución sino su profundización, para garantizar la sustentabilidad del modelo. La reconversión que plantea el mismo lleva un tiempo considerable, tanto a nivel de la industria local como del sector importador, por lo que continuarán los monitoreos tanto de los productos importados como de la concreción de los compromisos de exportación.

Las empresas importadoras por ende deberán reacomodarse para hacer frente a esta realidad, generando nuevas unidades de negocios, y garantizando el superávit de su balanza comercial a nivel individual, para poder continuar operando normalmente.

3.4 Problemas de la política económica²

El comercio exterior actualmente se encuentra en una situación algo dificultosa. Las restricciones en materia de importación (tanto oficiales como extra-oficiales) hacen que el poder planificar compras en el corto y mediano plazo sea un arte esotérico y no una decisión empresaria profesional.

Las aceptaciones de las declaraciones juradas son cada vez más escasas, y si bien esto impulsa el desarrollo de un polo productor local más fuerte, las habituales desventajas de los sistemas de sustitución de importaciones ya comienzan a verse. La demora en la entrega de bienes, particularmente los de capital, sustituidos por fábricas locales, comienza a ser un problema para aquellas

² Los avatares del comercio exterior desde el interior del país. Disponible en: www.punta.com.ar . 13 de junio 2014.

empresas que requieran contar rápidamente con los mismos. Aquellas industrias locales que requieren importar repuestos para el mantenimiento o reparación de máquinas importadas oportunamente, se encuentran ante la irresoluble ecuación de detener sus líneas de producción, o bien aguardar meses para aprovisionarse de una máquina local, a un precio inflacionado por el mecanismo de sustitución de importaciones.

Lo mismo sucede con aquellas empresas que han tomado préstamos desde el exterior en dólares, ya que deben hacer malabares para poder acceder a la compra de las divisas que necesitan para honrar sus obligaciones crediticias. Esto a su vez genera un efecto negativo en cuanto a que muchas de las empresas optan por la apertura de cuentas en el extranjero para poder enviar fondos desde allí, los cuales surgen a menudo de “diferencias” en sus facturas de exportación, si es que pueden contar con las mismas.

A la hora de analizar las operaciones de exportación, éstas cuentan obviamente con menores restricciones (ya que son las que aportan el componente positivo de divisas), aunque la falta de competitividad dada por la escasez de bienes de capital con tecnología de punta, así como un tipo de cambio retrasado, hace que esta parte tan importante de la balanza de pagos haya tenido un crecimiento vegetativo en el último período. De hecho, el Indec informó recientemente que las exportaciones avanzaron interanualmente un 5% para totalizar 40.921 millones de dólares, durante el primer semestre del año. Esto habla claramente de una balanza comercial debilitada, dado que las importaciones, aun a pesar de las limitaciones antes indicadas, y debido particularmente a la compra de energía desde el exterior, para el mismo período, se han incrementado 11,3% para sumar US\$ 35.967 millones. Así es que el superávit de la balanza comercial ha retrocedido un 25% en comparación con el mismo período de 2012.

Sumado a estos problemas coyunturales que afectan a cualquier operador del comercio exterior, independientemente de su localización, se suman otros relativos a la geografía, que encarecen, entorpecen, y hacen más lenta la actividad del comercio exterior.

La distancia hacia los puertos marítimos suele ser una de las principales complicaciones, tanto por el costo terrestre (independientemente que el contenedor se consolide en Buenos Aires – con su consecuente cargo – o se

realice la operación en el punto de origen), como de tiempo de traslado, y la dificultad de controlar a la distancia una operación que suele tener alguna complicación.

La posibilidad de utilizar otros puertos, mayormente sobre el cauce del río Paraná, dependerá de un minucioso análisis de costos, de la disponibilidad de contenedores vacíos en terminal, y de la disponibilidad de equipos para poder realizar la consolidación correspondiente (o bien depósitos fiscales habilitados y con el equipamiento necesario para las operaciones de consolidación de contenedores). Si todos estos puntos son positivos, entonces la operación se vuelve un poco más riesgosa – debido al necesario transbordo en un puerto marítimo – aunque menos fatigosa, ya que el control es más sencillo.

Junto con ello, un tema no menor es la exigencia de realizar trámites de ciertos organismos gubernamentales en la Capital Federal, lo cual encarece la operación (ya que se requiere la contratación de gestores), y dilata los tiempos de envío y recepción de los documentos correspondientes. Entre ellos se encuentra la Secretaría de Comercio (para el trámite de las DJAI, la seguridad eléctrica o de aceros o la importación temporaria), y la Anmat (para el registro de productos alimenticios).

Al respecto, y dada la problemática planteada que agudiza la falta de competitividad para las empresas radicadas en el interior del país, es que se hace necesario de manera urgente la modernización de los puertos del interior, tanto en equipos como en instalaciones y servicios de consolidado y transporte fluvial, así como la descentralización de los trámites requeridos, para dotar de mayor agilidad y disminuir los costos de operar del pujante interior de nuestro país.

3.5 Consecuencias de la política comercial³

Las problemáticas derivadas de una política de comercio exterior a veces errática, enmarcada en un proceso de sustitución de importaciones que no viene acompañado de una política de industrialización bien desarrollada, y una

³ Se requiere reordenamiento de la política exterior en vista al futuro. Disponible en: www.punta.com.ar . 15 de junio 2014.

promoción de exportaciones que no logra despegar por la pérdida de competitividad dada por el incremento de los costos y una política cambiaria con un retraso significativo, traen resultados negativos para el gobierno.

Las consecuencias en la economía real de estas decisiones, muchas veces malogradas e informales, redundan en un presente bastante desmoralizante para los operadores de comercio exterior que ven en esta actividad su sustento diario, así como el efecto indirecto sobre la economía de las pequeñas y medianas empresas que suelen ser las más afectadas.

Esto es así debido a que el endurecimiento del régimen de solicitud de autorización previa no automática de las operaciones de importación no se ha dado de manera ordenada, por lo que se ha condenado a muchas industrias al cierre de algunas líneas de producción o directamente el cierre de las puertas, cuando esos productos importados no tienen posibilidad de ser reemplazados por bienes locales. Como corolario de ello se produce una pérdida de fuentes de trabajo que cada vez es más notoria.

Al mismo tiempo, la pérdida de competitividad internacional dada por un incremento de los costos operativos a nivel local y una tasa de inflación en ascenso hacen que se disminuya la rentabilidad en las operaciones de exportación, por lo que las empresas buscan posicionar los mismos productos en el mercado interno, que debido a una retracción cada vez más notoria en cuanto al consumo, no encuentra la demanda correspondiente. Y esto profundiza más la crisis del sector y de la economía toda como efecto mediato indirecto.

Sumado a esto, el contexto internacional no se encuentra atravesando el mejor momento, ya que la retracción de las principales economías, aun en cuanto a la demanda de alimentos, hace que las perspectivas no sean del todo positivas. No debemos descartar como factor influyente de la realidad el hecho que la política cambiaria de los países de la región, y de los grandes bloques económicos a nivel mundial, también han girado hacia el proteccionismo de sus economías, con lo que cada vez se requiere una moneda local más devaluada para poder competir contra las propias devaluaciones de los mercados socios de la Argentina.

Es por ello que se hace necesario reordenar la política de comercio exterior con base en un criterio lógico formal con miras a un futuro a mediano plazo que no se muestra demasiado auspicioso.

Se requiere antes que nada, que la política de comercio exterior sea analizada desde una óptica de largo plazo, que no sea seducida por los requerimientos específicos de un momento político – económico particular. Esta mirada nos permitirá analizar qué tipo de país se desea en términos del comercio exterior y desde allí determinar las bases sobre la cual lograrlo. Una política un tanto caprichosa en cuanto a la aprobación de las importaciones, o bien una política de exportaciones no acompañada por un tipo de cambio acorde, obviamente que funcionan en detrimento de ello.

No todos los sectores de la economía tienen posibilidad de desarrollar una industria local competitiva, tanto tecnológicamente como desde la estructura de costos, por lo que se deberán seleccionar aquellos sectores que se desee sustituir por una industria nacional, y liberar al resto. Especialmente aquellos sectores, como los de productos de salud, que muchas veces se ven afectados directa o indirectamente por este tipo de políticas.

Junto con ello, es necesario rever la política cambiaria, tanto para determinar cuán competitivos deseamos ser a nivel internacional, como para morigerar las restricciones en algunos casos absurdas para el acceso a las divisas requeridas para realizar compras internacionales.

Desde ya que esta es meramente una expresión de deseo, la cual debe contrastarse con la situación real de la balanza comercial y de pagos de nuestro país, ya que no se puede pecar de naif en cuanto a que las divisas son necesarias para poder hacer frente a los pagos de deuda internacional, así como para la compra de insumos públicos básicos, como lo es la energía.

Aun dicho esto, es necesario evitar las posiciones extremas, y analizar de manera tranquila, profesional y seria, cuál es el modelo de país que deseamos a futuro, el nivel de inserción internacional, los bloques comerciales con los cuales tener relaciones asiduas, y proveerle a las empresas locales las herramientas necesarias para lograrlo.

3.6. Las DJAIS según la OMC⁴

Según informes recientes de diferentes medios de noticias, la Organización Mundial del Comercio condenaría a la Argentina por restringir las importaciones.

El organismo habría fallado en contra de nuestro país en un conflicto que involucra a 42 países.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) habría determinado que la Argentina violó acuerdos comerciales al restringir las importaciones ilegalmente a través de las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI) en una disputa que involucra a la Unión Europea, Estados Unidos y Japón.

El reclamo surge por el aumento del uso de las licencias no automáticas que comenzaron abarcando a algunos bienes y que, alegan los demandantes, fueron expandiéndose hasta convertirse en política de estado. Esto, alegan, es violatorio de las reglas de libre comercio de la OMC y aumenta los costos de las compañías exportadoras que no tienen certeza de si van a poder ingresar sus productos o no.

Los países afectados se quejan de que la Argentina no cumple la regla de emitir la licencia dentro de los 60 días y que, por lo tanto, muchas compañías esperan hasta seis meses o más para tener autorización para entrar los bienes. Otras, simplemente no reciben la venia para comercializar los productos ni obtienen explicaciones.

Además de la Unión Europea que aporta 28 países, Estados Unidos y Japón, están en el reclamo China, India, Australia, Canadá, Ecuador, Guatemala, Corea del Sur, Noruega, Arabia Saudita, Suiza, Taiwán y Tailandia. México presentó su propio reclamo separadamente. Brasil se mantuvo al margen expresamente, a pesar de los reclamos de sus empresas exportadoras.

⁴ La OMC condenaría a la Argentina por restringir las importaciones. Disponible en: www.on24.com.ar . 30 de junio de 2014.

3.7 Industrialización por sustitución de importaciones⁵

Llamada también modelo ISI, es una estrategia o modelo económico adoptado en el territorio y en otros países en desarrollo con posterioridad a la segunda Guerra Mundial. La falta de productos elaborados provenientes desde las naciones europeas industrializadas durante las guerras mundiales e incluso durante la gran depresión, fue un estímulo a esta política.

Dicho modelo se basa en los siguientes postulados:

- Política industrial activa: subsidios y dirección del estado para la producción de sustitutos.
- Barreras al libre comercio (proteccionismo)
- Políticas cambiaria o monetaria: tipo de cambio elevado.

Consecuencias positivas

- ✓ Aumento del empleo en las sociedades por las industrias.
- ✓ Estado de bienestar y garantías de protección al trabajador.
- ✓ Baja dependencia de los mercados extranjeros.
- ✓ Mejora de los términos de intercambio.
- ✓ Nacimiento de nuevos sectores industriales nacionales, en especial pequeñas y medianas empresas.
- ✓ Excedente de mano de obra cualificada.
- ✓ Temprana madurez del sector servicios, que llegó a proporciones similares a la de los países desarrollados.
- ✓ Un alto nivel de empleo entre los jefes de familia, el desempleo afecta principalmente a mujeres y jóvenes que poseen menor calificación.

Consecuencias negativas

- Elevados precios de bienes manufacturados e inflación.
- Deuda externa.
- Saldos comerciales negativos.
- Ineficiente asignación de recursos.

⁵ Industrialización por sustitución de importaciones. Disponible en: www.es.wikipedia.org

- Una tasa de empleo inferior a la de otros países con el mismo nivel de desarrollo.
- Presiones inflacionarias asociadas a la lucha por la distribución del ingreso en una economía de productividad media baja.
- Estrechez del mercado interno que impedía aprovechar las economías de escala para bajar costos.
- Falta de protagonismo nacional para hacer de la innovación tecnológica un dinamizador del sector industrial
- Subsidio a empresas propicia formación de monopolios.
- El sector industrial no se preocupa por conquistar mercados externos, destina su producción al consumo interno y de esa forma requiere de la producción primaria para conseguir divisas para comprar bienes de capital, reproduciendo la relación de dependencia que el mismo modelo pretende evitar.

3.8 Antecedentes del Modelo de Sustitución de importaciones en Argentina (1° parte)⁶

El modelo de sustitución de importaciones (ISI), basado en el crecimiento del sector industrial, estuvo vigente desde principios de la década de 1930 hasta avanzados los años setenta. Es decir que, durante más de cuarenta años, el ISI prevaleció bajo distintos gobiernos y circunstancias históricas, impulsado por el sector industrial, principal motor del crecimiento productivo argentino. Precisamente, fue este sector el que experimentó una gran expansión debido, entre otras cosas, a la mayor capacidad adquisitiva de la población y al proteccionismo aduanero, medida que evitaba la entrada al país -y por lo tanto la competencia- de los bienes manufacturados importados, similares a los que se producían dentro de la Argentina.

El origen de la puesta en marcha de este modelo de desarrollo, orientado a satisfacer la demanda interna gracias a la estimulación de la capacidad de compra de los consumidores nacionales, se puede ubicar en la crisis internacional ocurrida luego de la Gran Depresión de 1929.

⁶ El modelo de sustitución de importaciones (1° parte). Disponible en: www.economiaargentinahoy.blogspot.com . 04 de julio de 2014.

La abrupta caída de los precios de los productos exportables argentinos, principalmente cereales y carnes, provocada por la reducción de la demanda internacional de esos productos a causa de la recesión y el desempleo mundiales, trasladó la crisis internacional a nuestro territorio. Ante esta situación, los sectores económicos y políticos de mayor poder (ganaderos, grandes comerciantes, etc.) que controlaron el modelo agroexportador durante casi ochenta años (desde 1850 a 1930), decidieron cambiar el rumbo de la economía nacional. Intentaron entonces, sustituir el modelo agroexportador vigente hasta 1929 por otro modelo que pudiera enfrentar la aguda contracción de la producción y el empleo.

Como las actividades agropecuarias destinadas a la exportación ya no aseguraban suficiente rentabilidad, debido a la depresión mundial, estos sectores comenzaron a incentivar la industrialización a través de la adopción de medidas de carácter proteccionista -arancelarias y paraarancelarias- sobre el comercio importador.

La primera etapa del modelo de sustitución de importaciones (1930-1955)

Múltiples son las causas del surgimiento del modelo de sustitución de importaciones. En primer lugar, podemos, mencionar la necesidad de la clase dirigente de ese momento de dar respuesta a la crisis social y productiva que se estaba produciendo en nuestro país. Otra causa fue la búsqueda de nuevas opciones productivas por parte de los capitales destinados a la actividad agroexportadora, ya que ésta no era tan rentable debido a la mencionada crisis mundial.

Pero, también, se persiguió un objetivo político. Los sectores económicos más poderosos de esa época estimularon dicho modelo para impedir que se agravara la depresión, que hubiese terminado por inducir una inestabilidad social y política que podría haber hecho peligrar el modelo agroexportador mismo.

Este proceso acrecentó su ritmo expansivo dando lugar a la ocupación obrera y a la participación cada vez mayor del sector industrial en el Producto Bruto Nacional.

Las herramientas de política económica que comenzaron a hacer efecto sobre la economía luego de 1932 fueron: el control de cambios (es decir, la regulación del precio y de la cantidad de moneda extranjera en circulación), el cierre de las

fronteras a los bienes sustitutivos externos y la defensa de los precios de los productos agropecuarios.

El gobierno creó dos instrumentos destinados al regular el mercado financiero. El primer instrumento fue la formación de un fondo para socorrer a los bancos en dificultades, fruto de la recesión económica y del incumplimiento de los compromisos por créditos por parte de muchos acreedores. Este fondo aportó recursos oficiales para impedir la quiebra del sistema bancario, dejando de lado las ideas prevalecientes de entonces, que consistían en que el mercado debía permitir que desaparecieran los que no podían con sus propias fuerzas permanecer en él.

El segundo instrumento fue la fundación del Banco Central de la República Argentina, en 1935, destinado a guiar los pasos del mercado financiero nacional y regular el funcionamiento de los bancos.

Otra medida del gobierno de entonces, fue la creación, en 1932, de la Junta Nacional de Carnes y de la Junta Nacional de Granos. Esta última institución tenía como misión intervenir en la compraventa de cereales y oleaginosas (en especial trigo y maíz) con el propósito de garantizar a los agricultores de la Pampa Húmeda un precio fijado por el gobierno, llamado precio sostén. De este modo, si el chacarero no podía vender a los intermediarios su producción cerealera al precio que consideraba remunerativo, podía vendérsela a la Junta, que le garantizaba un valor suficiente para obtener ganancias.

Estas medidas favorecieron la evolución de la actividad industrial, cuyos productos pasaron a ocupar el lugar que dejaban los productos extranjeros, debido a la reducción o eliminación de las importaciones.

En esta primera etapa se privilegió el desarrollo de la industria liviana (alimentos, textiles y metalurgia para maquinaria agrícola básica y algunos artefactos del hogar).

Este proceso de industrialización generó la aparición -cada vez más notoria- de pequeños y medianos empresarios de origen nacional y absorbió la mano de obra reclutada entre los inmigrantes que se asentaron en las grandes ciudades del Litoral, en busca de trabajo para subsistir.

Hacia fines de la década de 1950 se cierra el primer ciclo de industrialización acelerada, con la instalación de plantas productivas en las principales aglomeraciones del Centro y el Litoral y sus respectivas áreas de influencia. En esos años, la fuerte demanda interna -alentada por el aumento de los salarios y la ocupación-, que se orienta hacia el consumo de productos manufactureros nacionales, permitió absorber toda la población que se desplazaba masivamente desde las áreas rurales y el interior del país hacia las grandes aglomeraciones.

El Estado fue implementando en forma programada una política económica de mercado intervencionismo en el mercado de producción, distribución y consumo de bienes y servicios. Para esto, utilizó diversas herramientas (por ejemplo, los créditos subsidiados a la industria) que evidenciaban de parte de quienes propiciaban el proceso de sustitución de importaciones, la vocación de garantizar la plena ocupación y la capacidad de compra de los habitantes para dar impulso a la producción industrial.

3.9 Modelo de Sustitución de importaciones en Argentina (2° parte)⁷

La segunda etapa del modelo de sustitución de importaciones (1955-1975)

Esta segunda etapa no se asienta en el esquema que privilegia la actividad industrial liviana, sino que durante este período se avanza sobre otras ramas de actividad industrial que van apareciendo ante la demanda insatisfecha del mercado interno argentino. Si bien en lo sustancial los instrumentos no se modifican, el resultado de la nueva orientación económica, impulsada a partir de 1955 y durante los quince años siguientes, es la radicación de plantas industriales mucho más complejas: resultan privilegiadas, entonces, las ramas de la manufactura pesada y semipesada.

Se trata del proyecto denominado desarrollismo, variante del modelo de sustitución de importaciones, que pretende crear en el país un perfil industrial nuevo dedicado a la fabricación de vehículos automotores, toda la línea de artefactos para el hogar, insumos de la industria química y petroquímica, hierro,

⁷ El modelo de sustitución de importaciones (2º parte). Disponible en: www.economiaargentinahoy.blogspot.com . 04 de julio de 2014.

acero, equipos para la industria liviana y repuestos, maquinaria pesada para el agro, tractores, partes y piezas para las actividades emergentes, industria plástica y farmacéutica.

La inversión en capital y tecnología implica un saldo cuantitativo y cualitativo de gran importancia. Ya no son los pequeños y medianos empresarios nativos los principales protagonistas del quehacer económico urbano: aparecen inversores externos que aprovechan la promoción, el crédito industrial y el proteccionismo aduanero para instalarse y producir para el mercado interno. Junto a ellos se destacan sectores empresariales con mayor capacidad de gestión y recursos.

Pero ahora, las nuevas inversiones ya no son actividades de baja productividad que requieren elevada demanda de mano de obra. La innovación tecnológica necesaria para poner en funcionamiento estos procesos productivos más complejos cambia la tendencia en cuanto al tipo de demanda de empleo.

Mientras que en el período anterior es evidente que el incremento de la producción se explica, en gran parte, por una adición de fuerza de trabajo, en la etapa que nos ocupa (1955-1975) el aumento de la productividad descansa, básicamente, en la incorporación de capital y en la utilización de tecnologías complejas y crecientemente automatizadas. Ello provoca una reducción de la demanda de trabajadores, que en el período intercensal 1954-1964 originó una disminución absoluta de los obreros ocupados en el sector manufacturero. Es decir, sin modificar el nivel de la fuerza de trabajo se obtuvo un incremento del producto bruto del 64%”.

La estructura productiva en la segunda etapa

En esta segunda etapa los objetivos son similares a los del ciclo anterior: colocar al mercado interno como centro del consumo de los bienes industriales que se incorporan a la oferta productiva. Para esto, se sostiene el criterio de mantener elevado el salario de los trabajadores y el pleno empleo como principales alicientes para el crecimiento económico. Pero en esta etapa, el protagonismo lo asumen ramas industriales con fuertes inversiones en capital y tecnología.

Aunque todavía minoritarias en cuanto su incidencia en el valor agregado del sector, estas ramas industriales dinámicas se expanden a ritmo muy veloz

superando el promedio de todo el sector. Son las nuevas empresas, extranjeras y argentinas, que entregan a un mercado ávido automóviles, tractores, plásticos, maquinaria para la actividad industrial, hierro y acero para la construcción, materias primas para la industria de la refrigeración, cocinas, lavarropas, televisores.

La productividad por empleo ocupado (es decir lo que cada trabajador, sea asalariado o integrante de una empresa familiar, aporta como valor monetario por su actividad durante un año calendario) también y en especial se expande en esta etapa de industrialización crecientemente compleja. Esto indica que la incorporación de nuevo equipamiento y de tecnología moderna redundó en una mayor eficiencia promedio del aparato productivo manufacturero.

Si bien la dinámica industrial revela saltos en lo que se refiere a producción y ocupación (aunque de signo contrapuesto según la etapa temporal de la ISI que se considere) los niveles de productividad por hombre ocupado en la actividad y los niveles de salario real pagados en el sector (es decir, el valor nominal del salario corregido por el incremento de precios) demuestran también cómo el incremento de la eficiencia económica redundó en una mejora sustancial del ingreso de los asalariados. De este modo, el mayor excedente económico generado por la aplicación de tecnología actualizada y por las inversiones en equipamiento en las ramas más avanzadas del sector, pudo ser apropiado -en una importante proporción- por la fuerza de trabajo.

El modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones, en el marco de una economía semicerrada que impide el ingreso de bienes competitivos del exterior y que basa su fortaleza y capacidad expansiva en una estructura laboral con altos índices ocupacionales y salario en ascenso, es el que va a ser fuertemente cuestionado a partir de 1975.

3.10 PYMES Argentinas⁸

⁸ PYMES ARGENTINAS PROTAGONISTAS DEL MODELO PRODUCTIVO CON INCLUSION. Disponible en: www.industria.gob.ar . 10 de julio 2014.

Las pequeñas y medianas empresas tienen un rol preponderante dentro del modelo de crecimiento económico con inclusión social, y han acompañado el proceso de expansión industrial más importante de la historia argentina, tanto en duración como en incremento de la producción.

Actualmente en el país hay 603 mil pymes (10% son industriales), de las cuales más de 229 mil se crearon en la última década, que representan el 60% del empleo y el 45% de las ventas totales. Para lograrlo, y conservarlo, es necesario un Estado presente con un conjunto de políticas y programas que apoyan a las pymes en su desarrollo en todas las etapas de su vida. Las medidas de respaldo se canalizan a través de herramientas que permiten a las empresas acceder a créditos para inversión productiva, capacitación de calidad para recursos humanos, aportes no reembolsables para mejorar la gestión empresarial, asistencia técnica y económica para la asociatividad de pymes, y también, apoyo a la actividad emprendedora y al desarrollo regional para fortalecer las cadenas de valor

Créditos a la producción para acompañar las inversiones de pymes

El Ministerio dispone de un conjunto articulado de herramientas financieras, en condiciones apropiadas, focalizado en empresas con distintas necesidades y perfiles, abarcando todo el abanico de realidades. Estas son:

- Fonapyme.
- Régimen de Bonificación de Tasas.
- Mi Galpón.
- Sociedades de Garantía Recíproca
- Programa Nacional para el Desarrollo de Parques Industriales Públicos para PyMEs.

Capacitar recursos humanos para optimizar la producción

Para adaptarse a las exigencias del mercado es fundamental potenciar la formación del personal en las temáticas que les permitan a las pymes innovar y proyectar una dirección de crecimiento.

- Crédito Fiscal para Capacitación.
- Crédito Fiscal para Instituciones.

- Programa Nacional de Capacitación.

Fortalecer la gestión empresarial para mejorar la competitividad

Permite optimizar la gestión de las empresas con el objetivo de contribuir en procesos de aumento de competitividad a través de asistencia técnica, permitiendo la introducción de innovaciones en productos y procesos, ascenso en la escala tecnológica y certificaciones de calidad. Programas de Acceso al Crédito y la Competitividad:

- PACC Empresas.
- PACC Emprendedores.
- Expertos PyME

Asociatividad de empresas para fortalecer sus capacidades productivas

La formación de grupos asociativos de pymes o cooperativas impacta positivamente en el desarrollo de las regiones ya que incrementa la competitividad de las firmas agrupadas, generando mayor valor agregado y trabajo, y refuerza el tejido productivo, lo que se traduce en arraigo territorial.

Sistemas Productivos Locales: Asistencia técnica y económica a grupos de pymes o cooperativas para implementar, desarrollar y fortalecer proyectos productivos que beneficien a sus integrantes y a la comunidad a la que pertenecen.

Otorga aportes no reembolsables de hasta \$600 mil para proyectos de inversión de grupos asociativos nuevos; hasta \$900 mil para grupos fortalecidos; y hasta \$1,5 millones para la instalación de centros y laboratorios de investigación, desarrollo e innovación en parques y áreas industriales.

Federalizar los programas de beneficios para potenciar el desarrollo nacional

El objetivo es promocionar iniciativas de desarrollo que generen impacto local y regional, que incrementen las fuentes de empleo, mejoren la base social de conocimientos, y que creen o potencien eslabones de las diferentes cadenas de valor.

Las oficinas territoriales GenIA (Generadora de Industria Argentina) y las Agencias

de desarrollo Regional son herramientas para que los empresarios de todo el país puedan canalizar sus consultas, recibir asesoramiento y disponer de todos los programas.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

Luego de la crisis del 2001 donde la empresa queda al borde de la quiebra, con deudas en los bancos por sacar créditos para pagar a proveedores, y con personal trabajando medio jornal, de a poco la fabricación se fue acomodando. Produciendo lo necesario para abastecer los pedidos de los clientes que nuevamente y de a poco empezaban a comprar.

Siempre basándonos en nuestros productos de mayor salida, como ser las tablas de planchar y tendederos.

Una vez normalizada la producción, con los empleados trabajando el jornal entero, los proveedores abasteciendo de materiales necesarios y los clientes volviendo a comprar, se empezó a notar que un artículo comenzó a ser más solicitado por las casas de artículos del hogar. Es el caso de el andador para bebe.



Andador para bebe plegable con bandeja de madera, tela plástica y vaquera, en caño $\frac{3}{4}$ de 0,9 pulgadas de espesor.

Dicho artículo no era muy demandado por nuestros clientes debido a que los andadores que ingresaban al país provenientes del exterior más precisamente de china, se importaban a precios muy por debajo del costo que salía producir un producto en argentina.

Además contaban con accesorios que hacían más llamativos al producto importado. Fabricado todo en plástico y con asiento en tela acolchonada.



Foto andador importado.

A medida que transcurrían los años y de a poco se iban cerrando las importaciones de los productos provenientes del país asiático, la demanda de nuestro andador, que iba a pasar a ser un recuerdo, empezó a tomar cada vez más protagonismo en nuestra empresa.

Si bien el producto se vendía por sí solo, por ser uno de los pocos fabricantes que supo resistir a la crisis del 2001 y al ingreso de productos del exterior a precios muy bajos en la década de los noventa, se decidió mejorar algún aspecto del mismo, entonces se cambió la bandeja que anteriormente era de madera por una plástica y se adaptaron nuevas ruedas para mejor el deslizamiento del producto.

Cuando todo parecía ser cuesta arriba, se empezaron a originar algunos inconvenientes en la adquisición de los materiales con los que se producía el andador. Si bien las restricciones a las importaciones nos habían dado una gran

ayuda ahora nos estaba originando trabas en la producción del mismo. Este artículo requería para su fabricación de una tela plástica, la cual hace de asiento para él bebe, y esta era procedente del exterior.

Con el correr de los meses el stock de tela en los depósitos de nuestros proveedores empezó a agostarse y el ingreso del mismo se vio limitado por no decir prohibido.

Una vez que ya habíamos agotado todas las alternativas de proveedores ocasionales y buscado hasta el último metro que se podía comprar de tela plástica decidimos ponernos a buscar alternativas para la fabricación.

Comenzamos a ver como era el asiento de los andadores importados, los cuales estaban confeccionados con tela tipo sabana, una placa de goma espuma bien fina y la tela no tejida haciendo de base.

Nos contactamos con nuestros proveedores para saber si contaban con productos similares de fabricación nacional, y al recibir respuesta positiva decidimos poner en marcha la confección de la parte que tanto problema nos estaba ocasionando.

Se tardo unos cuantos días, buscando los materiales, cortando los moldes, designando una costurera acorde al trabajo, para poder armar al asiento, pero todo salió como esperábamos y finalmente llego el producto terminado.

Ahora teníamos que ver que aceptación tenía la nueva pieza del artículo entre los compradores, si bien no era un cambio drástico tenía una sustitución de materiales.

El mercado casi que ni noto la diferencia, los pocos que se dieron cuenta lo tomaron como una modificación para agiornar el producto.

A continuación detallaremos los materiales utilizados en unos y otro andadores.

<u>Andador Cuadrado</u>	
1	Caño 5/8 (2,120 kilos)
2	Tela plastica ternura (6,5 u x mt de tela)
3	Tela gabardina (100 jgo cada 13 mts)
4	Pintado
5	M.O planchuela L c/ material (4 unidades)
6	Ruedas simple (4 unidades)
7	Tuercas ciegas (4 unidades)
8	M.O andador
9	M.O tela
10	Bandeja fibroplus (120 band. x hoja)
11	Remaches huecos 38 (4 unidades)
12	Tornillos autoperforantes 8x1/2 (4 unid.)
13	Embalaje
14	M.O armado
15	Impresión y corte

Tabla de materiales del andador antes del cierre de la importación

<u>Andador Nuevo</u>	
1	Caño 5/8 (2,120 kilos)
2	tela sabana infantil
3	Tela no tejida
4	Pintado
5	M.O planchuela L c/ material (4 unidades)
6	Ruedas simple (4 unidades)
7	Tuercas ciegas (4 unidades)
8	M.O andador
9	M.O tela
10	Bandeja plastica
11	Remaches huecos 38 (4 unidades)
12	Tornillos autoperforantes 8x1/2 (4 unid.)
13	Embalaje
14	M.O armado
15	placa de poliéster 5mm
16	Impresión y corte

Tabla de materiales del andador después del cierre de importación

Las diferencias se basan en la cantidad de materiales utilizados, tiempo en la producción y costo de fabricarlo.

Materiales utilizados: anteriormente se utilizaba dos productos para confeccionar el asiento (tela plástica y tela gabardina) y ahora tres diferentes (tela sabana infantil, poliéster de 5mm y tela no tejida).

Tiempo en la Producción: se tarda más para cortar los materiales con su debido molde y alinear bien los tres materiales para su posterior costura. Cuando antes eran solo 2 productos de fácil costura.

Costo de fabricarlo: las materias primas nacionales saben tener precios iguales o más altos que los productos importados, además se utiliza el poliéster como elemento adicional al anterior andador que hace elevar el precio de costo. A esto hay que sumarle el aumento de la costurera ya que debe coser 3 materiales en vez de dos y eso le lleva más tiempo.

Hoy en día podemos decir que el problema fue resuelto de forma más que satisfactoria. Fabricando el andador de manera constante sin ningún impedimento alguno.

CONCLUSIÓN

A comienzo de este trabajo de campo empezamos hablando de las políticas proteccionistas que está utilizando el gobierno nacional en la última década, con la instalación de las DJAIS como sistemas sobresaliente para restringir las importaciones, dificultando el ingreso de productos del exterior.

Hago hincapié en el cierre de las importaciones porque es un factor que fue necesario para poder realizar este trabajo, debido a que dejaron de entrar andadores del exterior a precios muy bajos y nosotros continuamos con la fabricación de este producto el cual estábamos por dejar de producir. No solo regenero las ventas sino también origino el problema, al no entrar una materia prima del exterior muy necesaria para el armado del mismo. Por tal motivo nos vimos obligado a buscar proveedores nacionales para poder suplantar el material importado y así aportar nuestro granito de arena en la sustitución de importación.

Si bien hay muchas opiniones sobre el modelo económico, donde se habla que la función de las barreras a las importaciones no es frenar el ingreso de productos a bajo costo y fomentar la industria nacional, sino que es una forma de restringir la fuga de divisas al exterior.

Nosotros no vamos a tomar partido sobre el tema, sino decir que en nuestro caso las restricciones al ingreso de productos del exterior nos ayudo para seguir fabricando no solo un producto que estaba quedando obsoleto sino para incrementar las ventas de otros artículos.

A continuación vamos a realizar, mediante dos imágenes, la comparación del valor del andador antes del cierre de las importaciones y el actual.



13		ANDADOR CUADRADO C/BANDEJA PLASTICA	38.40
9		ANDADOR CUADRADO C/BANDEJA DE MADERA	32.90

Imagen de la lista, con el precio del andador antes del cierre de las importaciones.


	9	ANDADOR CUADRADO C/BANDEJA MADERA CAÑO 5/8	\$ 171,40
	13	ANDADOR CUADRADO C/BANDEJA PLASTICA CAÑO 5/8	\$ 191,40

Imagen de la lista con el precio del andador en la actualidad

En estas imágenes notamos el aumento del artículo en un 450 % más desde el 2007 hasta la fecha.

ANEXO

Resolución de Declaración Jurada Anticipada de Importación

El 10 de enero de 2012, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) publicó la Resolución N° 3252 (“Resolución 3252”) mediante la cual se creó el sistema de Declaración Jurada Anticipada de Importación o “DJAI”. La Resolución 3252 establece para los importadores, la obligación de presentar la DJAI ante la AFIP en forma previa a la emisión de la nota de pedido, orden de compra o documento similar utilizado para concertar sus operaciones de compras en el exterior. La información incluida en la DJAI es puesta a disposición de los organismos que adhieran al mecanismo de la DJAI y estos organismos podrán hacer observaciones a las importaciones. El importador no podrá emitir la orden de compra hasta tanto la DJAI sea aprobada por todos los organismos que han adherido al sistema de la DJAI. Por lo tanto, mientras que la Resolución 3252 establece que la DJAI es un sistema informativo, en la práctica, funciona como un mecanismo previo de aprobación dado que la orden de compra no puede ser emitida hasta que la DJAI es aprobada por los organismos correspondientes.

La DJAI creada por la Resolución 3252 entro en vigencia el 1 de febrero de 2012. El importador tiene la obligación de presentar una DJAI por cada importación final que realice luego de esa fecha, salvo que dicha importación se encuentre exceptuada. Las excepciones a la DJAI son pocas y sin relevancia económica para la mayoría de los importadores (muestras, donaciones, régimen de Courier, etc.) pero sólo las importaciones finales están sujetas a la DJAI. Por lo tanto, quienes importen bajo el régimen de importación temporaria no están alcanzados por la DJAI. Si bien todos los importadores deben presentar la DJAI salvo que la importación este exceptuada, hay ciertas importaciones que tienen un trato preferencial.

Esas son las importaciones cuya orden de compra, a sido emitida con anterioridad al 1 de febrero y que reúnen ciertos requisitos, así como determinadas importaciones a las cuales se les da un trámite urgente debido a su importancia económica o social.

Los organismos que adhieran al sistema de la DJAI deben emitir sus observaciones dentro de los 10 días hábiles desde la presentación de la misma. En el caso de que el organismo no realice observación alguna dentro de dicho plazo, la DJAI se considerara aprobada y el procedimiento de importación

continuara su curso. En el caso de observaciones, el importador deberá resolverlas en forma directa con dicho organismos. Una vez aprobadas el importador podrá realizar la importación bajo la DJAI aprobada dentro de los 180 días desde su presentación. Este plazo podrá ser extendido.

El organismo más importante que adhirió al DJAI es la Secretaria de Comercio Interior, pero también adhirieron la Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (ANMAT) y el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA).

[La Resolución General Nº 3252](#) (publicada en Boletín Oficial del día 10 de Enero de 2012)

Herramientas para el fomento de las PYMES

Créditos a la producción para acompañar las inversiones de pymes

El Ministerio dispone de un conjunto articulado de herramientas financieras, en condiciones apropiadas, focalizado en empresas con distintas necesidades y perfiles, abarcando todo el abanico de realidades. Estas son:

- Fonapyme: El Fondo Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa – FONAPYME – otorga créditos de mediano y largo plazo para proyectos de inversión de PyMEs a una tasa de interés menor a la del mercado. Los créditos son adjudicados mediante llamados a concurso público de proyectos y pueden presentarse en las oficinas del Fonapyme de la Subsecretaría de Promoción al Financiamiento PyME.
- Régimen de Bonificación de Tasas: Mejoramos el acceso y las condiciones de los créditos para las PyMEs, de manera que puedan financiar sus necesidades de inversión y capital de trabajo a tasas de interés competitivas. La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional adjudica cupos de crédito a Entidades Financieras a través de licitaciones o convenios específicos. La MiPyME puede tramitar el crédito en alguno de los bancos partícipes de la operatoria, quienes efectúan el análisis crediticio de la empresa y en caso de calificar como sujeto de crédito le otorgan préstamos a tasa bonificada. Es un Régimen por el cual

las pymes pueden obtener financiamiento con la tasa bonificada y reducirse en hasta 5 puntos.

- **Mi Galpón:** Con el objetivo de impulsar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas de todo el territorio nacional, mediante el acceso a la unidad productiva propia, el Ministerio de Industria, a través de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional bonifica parte de la tasa de interés de créditos otorgados por la “Línea de Financiamiento de Inversiones de Actividades para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa – Reglamentación N° 400/23 – Nuevo Tratamiento Especial para la Adquisición de Galpones Industriales nuevos y usados”.
- **Sociedades de Garantía Recíproca:** Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) tienen por objeto otorgar garantías líquidas a sus socios partícipes (PyMEs) para mejorar sus condiciones de acceso al crédito (entendido éste como credibilidad para el cumplimiento de compromisos u obligaciones). Esta actividad la pueden realizar a través de la emisión de avales financieros (préstamos), técnicos (cumplimiento de contratos) o mercantiles (ante proveedores o anticipo de clientes) y de cualesquiera de los permitidos por el derecho mediante la celebración de Contratos de Garantía Recíproca. A su vez las SGR pueden brindar a sus socios asesoramiento técnico, económico y financiero en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin.
- **Programa Nacional para el Desarrollo de Parques Industriales Públicos para PyMEs:** Financiamiento de obras de infraestructura dentro y fuera de los Parques Industriales públicos, privados o mixtos y asimismo se fomenta la radicación en ellos, de Pequeñas y Medianas Empresas mediante la bonificación parcial de la tasa nominal anual que establezcan las entidades financieras por préstamos a otorgarse en el marco del Programa.

Capacitar recursos humanos para optimizar la producción

Para adaptarse a las exigencias del mercado es fundamental potenciar la formación del personal en las temáticas que les permitan a las pymes innovar y proyectar una dirección de crecimiento.

- Crédito Fiscal para Capacitación: Permite a las pymes obtener reintegros por sobre la inversión que realicen en la capacitación de sus recursos humanos, ya sea en actividades abiertas, dictadas en instituciones públicas o privadas; o cerradas, como cursos a medida de la empresa.
El beneficio se hace efectivo a través de la emisión de un certificado de Crédito Fiscal (bono electrónico) aplicable a la cancelación de impuestos nacionales.
El reintegro puede ser desde el 40% y alcanzar el 90% del monto de las actividades de capacitación si se cumplen con los requisitos de priorización: localización productiva de las empresas, actividad económica, tipo de actividad de capacitación, rango de facturación y temáticas y destinatarios.
- Crédito Fiscal para Instituciones: Permite a las empresas solicitantes de este beneficio ceder su Crédito Fiscal para financiar la creación de centros de formación y aulas virtuales en los parques industriales registrados o en trámite en el RENPI y las Agencias de Desarrollo Productivo, donde las pymes podrán capacitar a sus empleados
- Programa Nacional de Capacitación: Herramienta de capacitación que tiene como objetivo central promover cambios paradigmáticos en la gestión de las empresas, contribuyendo a aumentar la competitividad a través de la formación de sus cuadros directivos, gerenciales, y en general, de todo el personal jerárquico con injerencia en la toma de decisiones en las pyme. Estos objetivos son implementados a través del dictado de seminarios de capacitación gratuitos desarrollados en todo las provincias, que abordan temáticas relevantes a los sectores productivos predominantes en las distintas regiones tales como el incremento de la productividad, la mejora de la competitividad, la inserción o consolidación en el mercado internacional, la innovación tecnológica y la aplicación de diseño como agregado de valor la producción.

Fortalecer la gestión empresarial para mejorar la competitividad

Permite optimizar la gestión de las empresas con el objetivo de contribuir en procesos de aumento de competitividad a través de asistencia técnica, permitiendo la introducción de innovaciones en productos y procesos, ascenso en la escala tecnológica y certificaciones de calidad. Programas de Acceso al Crédito y la Competitividad:

- PACC Empresas: A través de esta modalidad el Gobierno Nacional permite el acceso a las MiPyMES a servicios profesionales de asistencia técnica y al financiamiento de los gastos de capacitación e inversiones asociadas. De esta manera estas inversiones (servicios profesionales, capacitación y bienes de capital) realizadas por las empresas para lograr mejoras en la competitividad, innovación de productos y procesos, ascenso en la escala tecnológica, etc. podrán ser reintegradas por el Programa a través de Aportes No Reembolsables (no deben ser devueltos por la empresa).
- PACC Emprendedores: A través de esta modalidad el Gobierno Nacional fomenta la creación y la sustentabilidad de Jóvenes Empresas con potencial de desarrollo, innovación, generación de empleo, sustitución de importaciones, etc. (entendiéndose por tales a aquellas cuya antigüedad no supere los dos años desde su primera venta) y de Emprendedores, considerando aquellas iniciativas de negocio que aún no posean actividad económica.
- Expertos PyME: El objetivo del Programa es transferir a las PyMEs argentinas el conocimiento especializado de profesionales con amplia experiencia en las distintas áreas que hacen al funcionamiento de las empresas. De esta forma, el programa actúa como puente entre el conocimiento de profesionales expertos y las PyMEs.

Este objetivo se logra ofreciendo a las PyMEs un diagnóstico de su situación totalmente gratuito realizado por un profesional de primer nivel y facilitando el acceso a la implementación de un Plan de Mejoras, subvencionado al 50%.

Asociatividad de empresas para fortalecer sus capacidades productivas

La formación de grupos asociativos de pymes o cooperativas impacta positivamente en el desarrollo de las regiones ya que incrementa la competitividad de las firmas agrupadas, generando mayor valor agregado y trabajo, y refuerza el tejido productivo, lo que se traduce en arraigo territorial.

Sistemas Productivos Locales: Asistencia técnica y económica a grupos de pymes o cooperativas para implementar, desarrollar y fortalecer proyectos productivos que beneficien a sus integrantes y a la comunidad a la que pertenecen.

Otorga aportes no reembolsables de hasta \$600 mil para proyectos de inversión de grupos asociativos nuevos; hasta \$900 mil para grupos fortalecidos; y hasta \$1,5 millones para la instalación de centros y laboratorios de investigación, desarrollo e innovación en parques y áreas industriales.

Federalizar los programas de beneficios para potenciar el desarrollo nacional

El objetivo es promocionar iniciativas de desarrollo que generen impacto local y regional, que incrementen las fuentes de empleo, mejoren la base social de conocimientos, y que creen o potencien eslabones de las diferentes cadenas de valor.

Las oficinas territoriales GenIA (Generadora de Industria Argentina) y las Agencias de desarrollo Regional son herramientas para que los empresarios de todo el país puedan canalizar sus consultas, recibir asesoramiento y disponer de todos los programas.

Lista de precio con fotos de los productos de la empresa.



LISTA DE PRECIOS

Art. N°

Precio

	1	TABLA P/PLANCHAR SUPER ECONOMICA MEDIDA: 32 X 110CM CAÑO:15 X 25 ESPESOR MESA 1.5CM PESO: 4.600 KG	\$ 124,90
	2	TABLA P/PLANCHAR SUPER DE LUJO MEDIDA: 38 X138 CM CAÑO:7/8 ESPESOR MESA 1.5CM PESO: 7.150 KG CON TENDEDERO Y MANGUERO	\$ 219,70
	3	TABLA P/PLANCHAR ECONOMICA MEDIDA: 32 X120 CM CAÑO: 3/4 ESPESOR MESA 1.5CM PESO: 5.600 KG CON MANGUERO	\$ 154,70
	4	TABLA P/PLANCHAR DE LUJO MEDIDA: 32 X120 CM CAÑO:20/40 ESPESOR MESA 1.5CM PESO: 6.900 KG CON POSARROPA Y MANGUERO	\$ 200,00
	4	TABLA P/PLANCHAR DE LUJO C/TELA METALIZ. MEDIDA: 32 X120 CM CAÑO:20/40 ESPESOR MESA 1.5CM PESO: 6.900 KG CON POSARROPA Y MANGUERO	\$ 207,20
	5	TABLA P/PLANCHAR DE LUJO ECONOMICA MEDIDA: 32 X120 CM CAÑO: 20/ 40 ESPESOR MESA 1.5CM PESO: 6.200 KG CON MANGUERO	\$ 169,00
	11	TABLA P/PLANCHAR SUPER LUJO ECONOMICA MEDIDA: 38 X138 CM CAÑO:7/8 ESPESOR MESA 1.5CM PESO: 7.150 KG	\$ 185,00
	24	TENDEDERO PLEGABLE 2 ALAS CON VARILLAS DE ALAMBRE ARO DE CAÑO 5/8 MEDIDAS: 190X53X91 CM	\$ 178,00







SAN LORENZO 5035
TEL./FAX (0341) 4392759 - 4390175
2000 ROSARIO - SANTA FE

E-mail: samova@arnet.com.ar
www.samova.com.ar
INDUSTRIA ARGENTINA

	23	TENDEDERO PLEGABLE SIMPLE CON VARILLAS DE ALAMBRE ARO DE CAÑO 5/8 MEDIDAS: 105X53X91 CM	\$ 125,50
	8	SILLA ALTA P/NIÑOS PLEGABLES C/BANDEJA MADERA CAÑO 5/8	\$ 189,60
	15	SILLA ALTA P/NIÑOS PLEGABLE C/BANDEJA PLASTICA CAÑO 5/8	\$ 220,00
	46	SILLA ALTA P/NIÑO FIJA C/BANDEJA MADERA CAÑO 5/8	\$ 189,60
	16	SILLA ALTA P/NIÑO FIJA C/BANDEJA PLASTICA CAÑO 5/8	\$ 220,00
	9	ANDADOR CUADRADO C/BANDEJA MADERA CAÑO 5/8	\$ 171,40
	13	ANDADOR CUADRADO C/BANDEJA PLASTICA CAÑO 5/8	\$ 191,40
	20	CORRALITO P/B.B. PLEGABLE	\$ 381,00
	21	CORRALITO P/B.B. PLEGABLE DE LUJO	\$ 410,00
	7	CARRITO P/COMPRAS CAÑO 5/8 CON BOTELLERO	\$ 146,00
	53	FUNDA P/TABLA DE PLANCHAR C/POLIESTER	\$ 43,50
	54	FUNDA METALIZ P/TABLA DE PLAN. C/POLIESTER	\$ 60,00
	6	RECIPIENTE P/ROPA	\$ 110,00
	36	RECIPIENTE P/ROPA ECONOMICO	\$ 71,00

	<p>25</p> <p>44</p>	<p>PERCHERO DE PIE CAÑO 1 PULGADA COLORES: BLANCO / NEGRO ALTO: 152 CM</p> <p>PERCHERO PARA PARED</p>	<p>\$ 126,70</p> <p>\$ 40,80</p>
	<p>27</p> <p>26</p>	<p>SOPORTE TV. DVD Y VIDEO P/PARED PARA PARED DE 14" X 21" DIRECCIONABLE PARTE DELANTERA Y TRASERA</p> <p>SOPORTE TV. P/PARED PARA PARED DE 14" X 21" DIRECCIONABLE PARTE DELANTERA Y TRASERA</p>	<p>\$ 169,00</p> <p>\$ 134,10</p>
	<p>48</p>	<p>SOPORTE DE MICROONDAS P/PARED DIRECCIONABLE PARTE DELANTERA Y TRASERA</p>	<p>\$ 126,70</p>
	<p>29</p> <p>30</p> <p>31</p> <p>32</p>	<p>ESCALERA 3 ESCALONES CAÑO 1 PULGADA - Medida 1,25 mt.</p> <p>ESCALERA 4 ESCALONES CAÑO 1 PULGADA - Medida 1,50 mt.</p> <p>ESCALERA 5 ESCALONES CAÑO 1 PULGADA - Medida 1,72 mt.</p> <p>ESCALERA 6 ESCALONES CAÑO 1 PULGADA - Medida 1,95 mt.</p>	<p>\$ 181,00</p> <p>\$ 211,00</p> <p>\$ 237,00</p> <p>\$ 281,00</p>
	<p>40</p>	<p>BANQUETA ESCALERA CAÑO 7/8 ESCALONES DE MADERA COLOR CAÑO: BLANCO/NEGRO</p>	<p>\$ 193,00</p>
	<p>37</p>	<p>SILLON 8 CINTAS 5 POSICIONES CAÑO 7/8</p>	<p>\$ 212,90</p>

	<p>38</p>	<p>SILLON 5 CINTAS CAÑO 7/8</p>	<p>\$ 179,00</p>
	<p>41</p>	<p>SILLON NIÑO CAÑO 3/4</p>	<p>\$ 107,00</p>
	<p>39</p>	<p>REPOSERA 5 POSICIONES TELA RAFIA CAÑO 3/4</p>	<p>\$ 161,00</p>
	<p>47</p>	<p>HAMACA GRANDE 1,80 MTS. TODO EN CAÑO ASIENTO PVC</p>	<p>\$ 818,00</p>
	<p>51</p>	<p>CALESITA TODO EN CAÑO ASIENTO PVC</p>	<p>\$ 818,00</p>
	<p>50</p>	<p>CAMA SIPLE VARIOS COLORES CAÑO 3 PULGADAS</p>	<p>\$ 437,00</p>

	<p>49</p>	<p>CUCHETA DESMONTABLE VARIOS COLORES CAÑO 3"</p>	
	<p>171</p>	<p>SILLA DALLAS C/CAÑO 1'</p>	
	<p>172</p>	<p>SILLA APILABLE C/CAÑO 1'</p>	
	<p>173</p>	<p>SILLA MEDITERRANEO C/CAÑO 1'1/4"</p>	
	<p>174</p>	<p>SILLA VANESA C/RESP. TAPIZADO CAÑO 1'1/4" CON COSTURA</p>	
	<p>175</p>	<p>SILLA COMODIN C/RESPALDO BAJO TAPIZADO CAÑO 1'1/4" CON COSTURA</p>	

	179	TABURETE SIN RESPALDO CAÑO 1 PULGADA	
	178	TABURETE CON RESPALDO CAÑO 1 PULGADA	
	181	MESA LAMINADA DE 1,50 MTS. C/BASE DE CAÑO 1 1/2"	
	182	MESA LAMINADA DE 1,80 MTS. C/BASE DE CAÑO 1 1/2"	
	184	MESA LAMINADA DE 1,50 MTS C/BORDE DE MADERA C/BASE DE CAÑO 3"	
	183	MESA LAMINADA DE 1,80 MTS C/BORDE DE MADERA C/BASE DE CAÑO 3"	
	74	PLANCHA AUTOMATICA LIVIANA	
	17	CENTRO PLANCHADO ECONOMICO MADERA MELAMINA BLANCO MEDIDAS: 87.5X46.5X32.5 CM	
	18	CENTRO PLANCHADO ECONOMICO MADERA MELAMINA CEDRO MEDIDAS: 87.5X46.5X32.5 CM	
	43	CENTRO PLANCHADO C/CANASTO MADERA MELAMINA CEDRO MEDIDAS: 88X42X39 CM	
	42	CENTRO PLANCHADO C/CANASTO MADERA MELAMINA BLANCA MEDIDAS: 88X42X39 CM	
	106	BOTINERO 2 PUERTAS 5 ESTANTES MEDIDAS: 1.20X0.30X0.65 MTS	

PRECIOS + IVA :