

# “El Gobierno y los empresarios. Yo era uno de ustedes”

Por Alejandro Rebossio

*Revista ANFIBIA. Universidad Nacional de San Martín.*

**Cuando un candidato con pasado empresarial llegó al gobierno, políticos y economistas imaginaron un cambio veloz en el clima de negocios. Hubo pronósticos de “lluvia de inversiones” y un “segundo semestre” de crecimiento. Ocho meses después de asumir, Macri se queja por la demora y la desconfianza de los inversores. Los capitanes de la industria especulan, los pequeños y medianos esperan la reactivación. Todos quieren saber qué pasará en las elecciones del año próximo. Una crónica para entender cómo piensan el empresariado de la Argentina macrista.**

**Fotos: DyN**

Mauricio Macri acababa de cumplir cuatro meses en el poder y en cada acto se lo veía sonriente, el gesto distendido, chistes al micrófono. Hacía pocos días había sellado el pacto con los fondos buitres, poniendo fin a 14 años de litigio. Para pagarles, había buscado fondos en los mercados internacionales de deuda, a los que Argentina había dejado de recurrir desde la crisis de 2001, y había colocado la mayor emisión de bonos de un país emergente en 20 años. El presidente estaba encantado de haber recibido a sus pares de Estados Unidos, Barack Obama, y de Francia, François Hollande, y al primer ministro de Italia, Matteo Renzi. Eran tiempos de la “vuelta al mundo” y el horizonte del “segundo semestre”. Faltaban las inversiones en la economía real, claves para generar empleo. Con ese nuevo objetivo, Macri pidió armar una reunión en la Quinta de Olivos con cien empresarios. Muchos de ellos eran sus colegas antes del salto a la política. Muchos de ellos nunca creyeron que el hijo de Franco Macri alcanzaría la presidencia de la Nación.

El encuentro ocurrió el 19 de abril y marcó el tono de la relación del presidente con los empresarios nacionales para los meses siguientes.

—Nos recibió en Olivos, de parado, y nos retó para que trajéramos inversiones — recuerda un empresario del rubro de servicios que pide el anonimato a cambio de

contar detalles. El hombre almuerza un lenguado en el restaurante italiano Marcelo, de Puerto Madero, en una mesa con vista a un dique.

El presidente les habló como si estuviera en campaña, casi con las mismas palabras con las que cerraba algunos de sus actos en 2015:



—Creo que es hoy, es aquí y es ahora el momento de poner todo lo que tenemos, porque tenemos hijos, tenemos nietos. Valoramos la energía positiva que hay en el mundo y que también encuentro en Argentina, pero lamentablemente también encuentro dudas. Hoy acá hay gente que ya puso primera y otra que todavía está pensando, está dudando, pero este es nuestro país, es el lugar donde vivimos, es el lugar que amamos, es el lugar por el que queremos luchar y la manera que tienen ustedes de luchar es invirtiendo, esa es la capacidad que Dios les dio.

El ex empresario de la industria automotriz y del correo privado, ahora convertido en Jefe de Estado, también les pidió aquella vez a sus ex colegas que cuidaran el empleo y los precios. Eran días de inflación alta, los comienzos del “tarifazo” y se conocían datos sobre la destrucción de puestos de trabajo.

Tres semanas después del encuentro frío, protocolar, en la Quinta de Olivos, desde la Casa Rosada llamaron de urgencia a los empresarios. En el Congreso avanzaba una “ley antidespidos”. Macri quería que los empresarios firmaran un compromiso para evitar despidos por 90 días. El empresario que almuerza en Puerto Madero fue a la Casa Rosada, puso la firma donde le indicaron y se sentó en el Salón Blanco a escuchar al Presidente.

—Que a las tres semanas te vuelva a convocar, para pedirte que no despidas, te genera incertidumbre.

Al empresario le preocupan tres temas: la escalada de inflación, la caída de la capacidad de consumo y la inseguridad jurídica y ciudadana.

—Hay voluntad de que le vaya bien a Macri. Si mirás el largo plazo, entendés que vamos a mejorar. El tema de la inversión es así: si estás en el baile, bailás. Y si no estás, esperás. Nosotros invertimos, y lo hacemos por necesidad, para ampliar la cuota de mercado, para modernizar la infraestructura, y no invertimos más por la falta de reglas de juego claras.

Antes de dar por terminada la charla, el hombre dice que el diálogo con el Gobierno es bueno, pero que se progresa lento en los temas. Dice también que en el gobierno hay buenos slógans pero falta política, que hay descoordinación entre las áreas técnicas y políticas y que el país enfrenta las “imposibilidades de siempre”.



—El empresariado esperaba cambios más rápidos. Esperaba al Macri que votaron.

\*\*\*

En el mundo de las Pymes, donde se crea la mayoría del empleo privado, también están atentos a los tiempos políticos, aunque el pulso económico se toma día a día.

Fernando Solari, fabricante de los cepillos de dientes y peines Jabalí y Ailatti, recibió una llamada de un grupo de cuatro empresarios pyme italianos que querían venir de inmediato a la Argentina de Macri para hacer inversiones.

—Ellos pensaban que la reversión de Argentina iba a ser automática. Macri vendió eso afuera. “¿En qué invertimos?”, me preguntaron. Yo les conté que no todo era color de rosa. Las medidas que ahora salen para las pymes debieron haberse tomado antes que el tarifazo -dice Solari. Charla mientras camina por la planta de 600 metros cuadrados, ubicada en Campana. El empresario se mueve entre cajas de productos que angostan los pasillos que dejan las máquinas. Allí trabajan cinco empleados que fabrican 300.000 cepillos de todo tipo por mes.

Los cuatro italianos postergaron su viaje para agosto.

—Yo les dije: “Si esto no explota en el primer año, entonces va a funcionar”. Acá hay un problema de confianza con respecto a qué va a pasar. La gente está esperando.

En Campana, a Solari le dicen “Tomate”. Es un hombre conocido. Lo quieren o lo odian, dice.

—El empresario chico siempre quiere progresar. Pero las reglas no son claras. Hay cepillos de afuera que vienen por debajo del costo. Ante eso, si hago patria, me fundo. Entonces yo viajo a China, traigo cepillos y pongo un centro de distribución con dos personas. No está en mi naturaleza hacerlo, pero tengo que pagar las cuentas. Las inversiones están planificadas, pero muchas están paradas. Igual yo invertí este año 1,2 millones de pesos en una máquina porque tenía los pesos y me quemaban. El plazo fijo o las Lebac pagan menos que la inflación. Claro que también pensé en meter ese millón en un plazo fijo y que me dé 30.000 pesos por mes, que es lo mínimo que me cuesta un empleado. Yo tengo que pagarle el sueldo así se enferme o me corten la luz. Acá me falta electricidad: no tengo la potencia que tendría que tener y por eso uso un tercio de mis máquinas. Y la factura se me triplicó, de 6.000 a 18.000 pesos por bimestre.

A mitad de año, cuando Solari fue a ver a un mayorista de Once, Casa Jujuy, se le encendió la luz de alarma: quedó sorprendido por la cantidad de productos importados en oferta. Le trajo recuerdos de hace 15 años.

Hace tres años, el empresario campanense compró la marca Jabalí, que era su cliente y estaba en quiebra. Lo cuenta mientras exhibe con orgullo una máquina mecánica de hace 25 años a la que le insertó una computadora para automatizar su funcionamiento

—Nueva salía 250.000 euros. Con ingeniería y ganas la hice por 5.000.



Solari tiene otros negocios. Es copropietario de Multiscrap Operation, una compañía de tratamiento de residuos sólidos de Campana, en la que trabajan 12 empleados; y de Eittor, una firma que trata residuos líquidos en la vecina Zárate y que da trabajo a otros 19. Además, en Mendoza cuenta con 22 hectáreas de plantaciones de tomate y una planta en la que los tritura y enlata. Allí se emplean 16 personas. Pero su atención se centra en los cepillos de pelo y dientes. Quiere ir reemplazando la vieja marca Jabalí por Ailatti y Maua y ganar ventas en almacenes, farmacias, perfumerías y hoteles alojamiento.

—Mirá, estos son kits de cepillo de diente y pasta para telos. Saco 1.500 por hora. ¿Ves? Estas cerdas no te duran más que tres o cuatro cepillados.

Solari prefiere esos clientes a los grandes supermercados.

—Carrefour y compañía te terminan usando de forro.

Mientras sube una escalera que conduce al segundo piso de la planta, Solari dice que conoce 80 países y que el mejor es Argentina.

—Yo podría tener mi fábrica en San Pablo. En Suiza, con estas situaciones de altibajos que hay acá, fundís a toda la familia. Pero Argentina te da otras oportunidades. En 2001 yo la pasé excelente porque vi un nicho de negocio. Yo no le tengo miedo a los vaivenes. Miedo le tengo al cáncer. No cambio de actitud porque cambie el gobierno.

Solari quiere mejorar sus máquinas para producir más y mejores cepillos, aunque reconoce que con la planta actual podría triplicar la producción si trabajara tres turnos por día, en lugar de uno. También pretende mudar la planta: necesita diez millones de pesos.

—El pyme nunca tiene plata. Por eso yo me voy hasta Rumania a buscar máquinas. Los que piensan en invertir van a invertir porque si no te comen los de afuera. El problema es la inseguridad sobre el rumbo económico. Hay incertidumbre por la inflación, la materia prima no vale lo mismo.

Solari votó a Macri, pero solo en la segunda vuelta.

—Lo veo pro empresa multinacional. Si no, lo hubiera votado en primera.

Ailatti, como se llama la empresa, viene manteniendo sus ventas, pese a la recesión. La fórmula de Solari es no parar ni un segundo.

—Estoy haciéndole el doble de kilómetros a la chata, hoy tenés que estar al pie del cañón.

Solari comenzó con un café rápido en la casa de su madre, antes del amanecer. Su esposa está de viaje en Europa. Después sube a la chata, una Toyota Hilux, y se reúne con clientes.

—Antes recorría tres mil kilómetros por mes visitando clientes; ahora, seis mil. Yo no conozco otra realidad que levantarme a las 6 de la mañana a trabajar.

El empresario pyme dice que el producto que fabrica, el cepillo, es de consumo masivo, pero no básico.

—La gente estira el uso del cepillo. Pero lo que sí estoy vendiendo más es tomate porque la gente está cocinando más guiso.

\*\*\*

Cuando cumplió seis meses en el poder, el 10 de junio, el Ministerio de la Producción aseguraba, mediante avisos y comunicados, que ya estaba llegando la ansiada inversión, y que no estaba retrasándose, como decía la prensa. Contabilizó anuncios de desembolsos de 40 empresas locales y extranjeras por 15.341 millones de dólares. Página/12 le respondió con papeles del desaparecido Ministerio de Industria del Gobierno de Cristina Fernández de Kirchner: el 62% de esos anuncios ya se habían formulado en la anterior gestión.



El Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec) informó a mitad de año que en el primer trimestre la inversión en construcción y maquinaria en Argentina había caído 3,8% respecto del mismo período de 2015. Al mismo tiempo, el centro de estudios de Orlando Ferreres, exviceministro de Economía de Carlos Menem, calculó que la baja inversora se extendía hasta mayo, aunque a menor ritmo, del 0,9%, y acumulaba así un descenso del 3,7% en los primeros cinco meses de 2016. El informe de Ferreres, no obstante, dejaba espacio a una cauta esperanza: “Esta trayectoria podría modificarse en lo próximo, según se desprende de los mayores permisos para la construcción. La inversión en equipo durable de producción ha comenzado a recuperarse, ofreciendo un factor alentador en vistas de incrementar el potencial productivo del país. Si bien esto no basta para hablar de un cambio de tendencia, las perspectivas en una economía que comienza a operar sin las restricciones que pesaban sobre ella son alentadoras”.

Esa ilusión precavida es la que mantiene otro alto ejecutivo de esas 100 grandes empresas de Argentina que estuvo en Olivos y un par de veces en la Casa Rosada. Acepta hablar en su despacho con vista al Río de la Plata. Si es con nombre,

respuestas “caseteadas”; bajo anonimato, promete sinceridad. Es un industrial y su compañía está haciendo inversiones que en cifras suenan millonarias, pero son las que ha ejecutado en los últimos tiempos, para mantener la competitividad.

—Hoy se retrasan inversiones por el enorme desorden que hay. El nuevo gobierno se encontró con millones de dólares de deuda oculta. Lo que decidió está en la dirección correcta. Se resolvió el problema de los holdouts (fondos buitres y otros acreedores que habían rechazado las reestructuraciones de deuda de 2005 y 2010), se resolvió el cepo cambiario y hoy cuesta mantener el precio del dólar. Tenías el sector del campo en quiebra y hoy está de vuelta en marcha. Tenías subsidios altos a las tarifas de servicios públicos, y en ese cambio estás más retrasado. Hiciste el ajuste y no pudiste ir a fondo por los amparos judiciales. El día en que ordenes esto las empresas del sector van a estar en condicionales de salir a la cancha. Por ahora falta un marco regulatorio. Antes no venían a invertir por el riesgo político muy alto. Hoy eso está resuelto, hay más propensión a tomar riesgo en Argentina. Tenés la posibilidad de que vuelva al poder el peronismo en 2019, o antes, si Macri pierde las legislativas del año próximo, pero ya no será el populismo que había. Creo que el ciclo populista ha terminado.

El empresario manufacturero dice que “hasta en Nigeria hay inversión extranjera”. Cuando se le pregunta si ese tipo de capitales ha traído el desarrollo a ese país, dice:

—En 30 años de trabajo sostenido a favor de la inversión en México o Colombia, con política tributaria y rentabilidad muy buenas, no acompañó el desarrollo social. En Argentina necesitás hacer política de contención para que la gente no la pase mal. Tuviste ruido porque el Gobierno minimizó la inflación y algunos opositores salieron a pegarle antes de lo previsible... Tienen el síndrome de abstinencia del poder.

El industrial cuenta que sus amigos le dijeron que blanquearán capitales ocultos a partir del perdón fiscal que el Gobierno instrumentó en agosto. ¿Y él? No, él dice que tiene todo en blanco.

—El blanqueo va a ser clave. Van a entrar muchos porque es muy difícil manejar plata negra. Desde que en el mundo empezaron a investigar en 2001 el financiamiento del terrorismo es más fácil detectar la gaita del narco y la corrupción.

\*\*\*



El auténtico “capitán de la industria” argentina, Paolo Rocca, dueño del grupo Techint, almorzó el 18 de mayo en el Sheraton de Córdoba con 21 empresarios de la Unión Industrial de esa provincia. Había viajado al centro del país para presionar torcer la decisión del gobernador cordobés, el peronista Juan Schiaretti, que quería comprar tubos de acero chinos, y no de su empresa Tenaris Siderca, para construir un gasoducto.

Rocca aprovechó para escuchar de primera mano el estado de situación de las fábricas cordobesas, muchas de ellas clientas de otra siderúrgica de Techint, Ternium Siderar. Más de la mitad se mostró pesimista por el nivel de actividad. Los autopartistas le contaron del parate que estaban sufriendo. Los industriales de otros sectores le relataron los altos costos de la tasa de interés para sacar préstamos. Rocca les preguntó:

—¿Cuántos de ustedes van a invertir este año?

16 de 21 levantaron la mano. Los autopartistas dijeron que pondrían dinero porque Nissan ya había anunciado, un año atrás, que invertiría 600 millones de dólares para instalarse en la Argentina. Un fabricante de maquinaria agrícola destacó que en la última edición de Expoagro, la feria que organizan Clarín y La Nación, la facturación de su sector se había quintuplicado respecto del año pasado. Un empresario del rubro indumentaria se mostró confiado en que Estados Unidos presionaría para evitar que China consiguiera a fin de año el status de economía de mercado, una condición con la que lograría reducir las barreras comerciales que le imponen los otros países a sus productos por dumping (competencia desleal por venta a un precio por debajo del costo).

—Para cualquier industrial, tener que reducir el plantel es algo que mezcla dolor con profunda frustración —dijo Rocca. Y contó que en la planta de tubos de Tenaris Siderca en Campana mantenía suspendidos a 1.200 operarios por la caída del precio internacional del petróleo. También dijo que la constructora de su grupo tiene expectativas en las licitaciones que el gobierno de Macri inició para mejorar rutas y ferrocarriles y en los proyectos privados para dotar de infraestructura a la formación de gas y crudo no convencional Vaca Muerta.

En las reuniones periódicas que se celebran en la Cámara de Industria y Comercio Argentino Alemana los ejecutivos suelen repetir que invertirán, pero se preguntan por el “largo plazo”. En su comisión directiva y su consejo asesor hay representantes de Siemens, Henkel (el fabricante de la Pritt), la transportadora marítima Hamburg Süd, la petrolera Wintershall, la autopartista Robert Bosch, Volkswagen, el correo DHL, Mercedes-Benz, Deutsche Bank, Commerzbank, la fabricante de maquinaria agrícola Claas, Bayer, la informática SAP, el laboratorio Merck, BMW, Lufthansa, Orbis, la química Lanxess, la empresa de logística Schenker, la aseguradora Allianz y BASF, entre otras empresas.

Una alta ejecutiva de estas grandes compañías alemanas acepta tomar un café en su despacho. Para hablar de política, el anonimato es regla.

—Todas están analizando con sus casas matrices las posibilidades de inversión, pero quieren esperar este año a ver qué pasa. El Gobierno tomó decisiones alentadoras, pero una decisión de inversión depende también del sindicato, los salarios, las tarifas, la situación social. Mi duda es el tamaño de la inversión y qué pasará en el largo plazo. Venimos de años difíciles.

La ejecutiva dice que con la liberación del cepo, que permite repatriar utilidades a la casa matriz e importar, las inversiones tarde o temprano van a venir. Pero siempre hay un pero: si no hay cambios en las reglas de juego.

Macri viajó a principios de julio a Alemania para reunirse con su primera ministra, Angela Merkel, y con empresarios de este país poseedor de la cuarta mayor economía del mundo, después de Estados Unidos, China y Japón. Pero los alemanes se hacen esperar.

—Las inversiones no se deciden de un día para el otro. Nuestras inversiones se desarrollan a lo largo de dos o tres años. Nuestra última gran inversión fue en el periodo 2006-2009. Tenemos planes. Hoy ya estamos invirtiendo, y eso no depende de que Macri haya llegado al poder. Primero vemos que el proyecto sea rentable. Segundo, qué beneficios nos pueden dar. Por ejemplo, si podemos importar maquinaria sin arancel, rebajas de ingresos brutos, de cargas sociales. Tercero, vemos cómo está el mercado. Vemos qué capacidad ociosa tenemos, cuándo lanzamos nuestro último producto. Si llegamos a diciembre y hay intenciones de

invertir más, entonces sí la casa matriz nos empezará a preguntar sobre la gobernabilidad y el futuro político de Macri.

\*\*\*

Entre las casas bajas de Lomas del Mirador se levanta un edificio azul de tres pisos que ocupa toda la manzana. Es la fábrica Dimare, la que fabrica los juguetes Rasti, Blocky, Bimbi y Armatron. En la segunda planta, cerca del showroom donde armaron una Plaza de Mayo con bloquitos de Rasti, están los salones de reuniones. En una de ellas se juntaron en marzo último Antonio Dimare, el inmigrante italiano que fundó la empresa en 1972, y sus cinco hijos, Daniel, Fabián, Sergio, Gabriel y Sabrina, todos ejecutivos y accionistas de la sociedad.



—Vamos a tener que dejar de producir a la noche, vamos a operar de 7 a 16, ¿ok? — planteó uno de los hermanos.

La fábrica llevaba diez años trabajando las 24 horas. El depósito estaba lleno de pallets con cajas de juguetes terminados. Se habían sobrestockeado porque las ventas entre diciembre y marzo se desmoronaron un 60%.

—No hay plata para pagar al personal, ya quemamos las reservas. Vamos a tener que hacer un aporte de capital para pagar los sueldos —comentó otro hermano.

Los Dimare se pusieron de acuerdo. Suspendieron los planes de inversión. Despidieron a dos empleadas. Mantuvieron a otros 85 fijos y 20 contratados. Las echadas denunciaron discriminación y persecución por protestar debido a las enfermedades que, dicen, les provoca el alto ritmo de producción. En la planta de

Dimare se ven muchas operarias: pesan las bolsas que las maquinarias llenan con bloques y les agregan o quitan piezas si es necesario.

—Acá bailás la música que te tocan los políticos y así decidís si producís todo acá o complementás con lo importado -dice el director de marketing de la firma, Daniel Dimare, sereno, vaso de agua en mano, suéter azul y camisa roja, en su despacho lleno de rastis y con vista a los chalets de esta localidad del partido de La Matanza

Dimare explica que su fábrica no es una multinacional con capacidad para mudar la planta a otro país. Que una gran empresa, ante un contexto de retracción económica, muda la filial a otro país.

—La pyme piensa en la familia. Si ponemos una planta en Brasil, desarmamos nuestra familia.

Antonio Dimare creó la empresa de juguetes cuando tenía 19 años. Tres años más tarde, en 1975, lanzó la primera marca propia, Plastiblock. Después crearía Blocky y Bimbi. En 1990, con la apertura de las importaciones decidida por Menem, dejó de producir y se dedicó a la importación. Con la devaluación de 2002 los precios de los juguetes extranjeros se fueron por las nubes y entonces los hijos de Dimare, que ya estaban al mando de la empresa, empezaron a revolver máquinas viejas y volvieron a fabricar Blocky y Bimbi. Como les fue bien, pensaron en comprar la marca Rasti, muy popular en Argentina hasta los '80. Pero para eso debían recuperar las matrices alemanas de los años '60 y '70 con que se fabricaban. En 2006 las encontraron en Brasil. Llevaban tres décadas en desuso. Las pusieron en marcha

—Sabíamos que teníamos que evolucionar el juguete para que le gustara a los chicos de hoy. El IAE (escuela de negocios de la Universidad Austral) estudió nuestro caso porque recuperamos una marca, le pusimos el mismo sentimiento, pero la hicimos atractiva en la sociedad del iPhone -dice Daniel Dimare-. También decían que Lego estaba a punto de desaparecer en 2003, pero se recuperó, a la par de la tablet, porque los padres también quieren que sus hijos jueguen con juguetes físicos.

Entre 2007 y 2015, el mercado argentino de juguetes creció en unidades vendidas un 33%. Dimare, al mismo tiempo, se expandió el 188%. Con un crédito subsidiado del Bicentenario, de los que dio el gobierno de Cristina Kirchner en 2010, los Dimare construyeron su actual planta y reemplazaron las máquinas antiguas por nuevas. La

fábrica se inauguró en 2012 con 8.000 metros cuadrados y el año pasado sumaron otros 1.000.

A la vez que se expandía el mercado interno, la firma también sufría contratiempos: en 2014 Mattel, la multinacional dueña de Barbie, les dejó de comprar productos para México, Colombia, Perú y Chile. Les dijeron que estaban demasiado caros tras años de inflación. Las exportaciones de Dimare pasaron de representar el 15% de su facturación al 0% actual. Ahora se agrega la caída de la demanda interna y la nueva apertura de las importaciones: el primer semestre del año, el ingreso al país de juguetes creció un 38% en cantidad de kilos y un 25% medido en dólares.



Daniel Dimare sigue su camino por los pasillos de la fábrica. En el sector de la línea de montaje saluda una por uno a los empleados.

—Tiene que haber importación, pero no que ocupe todo el mercado, un 30% de suba asusta. ¿En vez de producir, habrá que importar de China? Dicen que viene Hasbro a comercializar acá de forma directa... Eso te ayuda, porque hace que el rubro se eleve, hunde al producto barato, te estimula a mejorar, no podés seguir haciendo lo mismo que hace diez o treinta años.

Los Dimare tienen muchos planes de inversión, pero ralentizados o congelados. Quieren comprarle una plataforma al portal de comercio electrónico eBay para vender a las jugueterías. Están buscando financiamiento para mejorar la matricería y el diseño de los Rasti, mientras desarrollan un prototipo para automatizar su producción y dejar de armarlos de forma manual. Este año invirtieron en el desarrollo de aplicaciones de celulares y dispositivos de los juguetes para que unos y otros interactúen. Ansían que se reactiven los créditos fiscales, suspendidos con el cambio de gobierno en

diciembre, para capacitar a sus ejecutivos. Dimare destaca que está reactivándose el Fondo Tecnológico Argentino (Fontar), que presta a proyectos de modernización productiva. También esperan que el Gobierno lance algún programa de préstamos subsidiados para que puedan desarrollar un sistema informático que centralice toda la información de los clientes. Quieren capacitar a los vendedores de jugueterías porque consideran que muchos de ellos “no son muy profesionales”.

Los Dimare ya venían preparándose para la apertura de la importación. La preveían ganara quien ganara las elecciones. Entre septiembre y noviembre de 2015 viajaron a Brasil, Chile y Colombia para volver a exportar porque pensaban que la devaluación los iba a dejar un 60% más competitivos. La inflación, que ya alcanza al 47% anual en la ciudad de Buenos Aires, rebajó ese cálculo a menos de la mitad.

—Estamos preparados para el momento en que todo mejore. Pero si el mercado se cayó el 60%, ¿qué vamos a encarar? Hay que ver si en 2017 viajamos para importar juguetes o comprar tecnología. Están aumentando los costos y sin programas del Estado la tasa del crédito es excesiva. Cuando ves el estímulo, te animás a invertir, no pensás en comprar un avión.