

El dólar sigue en baja, ¿cómo afecta su negocio?

■ **Edgardo Tosone, responsable de Tosone, fabricación de calzado y artículos de marroquinería**

Con un dólar a \$ 3 se nos está haciendo mucho más difícil exportar, fundamentalmente a países latinoamericanos, no así en el mercado europeo.

Creo que es una maniobra del gobierno; mi negocio sería más competitivo con un dólar a \$ 3,30.

Si el dólar se queda en \$ 3 y además los costos en la Argentina siguen subiendo, como lo están haciendo, quedaremos excluidos de algunos mercados internacionales, ya que dejaremos de tener precios competitivos.

Distinto sería el caso si, a pesar de tener un dólar de \$ 3, los precios de los insumos se mantie-

nen estables. En ese caso, intentaremos conquistar nuevos mercados en pos de aumentar nuestra producción.

El problema hoy por hoy más grave en nuestro sector, no pasa por el precio del dólar sino por las variaciones en los precios que han sufrido los insumos, y la mano de obra. Esto es lo que hoy está generando el quiebre.

Estamos en constante análisis de esta situación.

■ **Pablo Colatarci, de Grupo Ecosistemas, empresa de software factory y outsourcing de sistemas de información**

El dólar bajo nos afecta, dado que nuestra empresa es exportadora de servicios de desarrollo de software, y para nosotros los costos han su-

bido fuertemente, en especial durante el último año. El factor que más impacta es el incremento del nivel salarial del sector, que con el dólar en baja terminaría por afectar nuestro nivel de competitividad de precios en el exterior.

Las razones de esta baja son varias, pero principalmente vemos que durante mucho tiempo el precio se estaba sosteniendo para aumentar la competitividad de las empresas locales. Esa tendencia cambió ante la amenaza de una corrida, hoy parecería que se desea demostrar que el precio está dominado.

Teniendo en cuenta la evaluación que realizamos para ofrecer nuestros servicios en el exterior y la suba de los precios relativos promedio locales, un dólar alineado con nuestro planeamiento debería estar por arriba de los \$ 3,50. Por ahora no albergamos ninguna expectativa de que ese nivel se alcance, con lo cual tenemos que ser muy cuidadosos con los incrementos de nuestros costos y resignar parte de la rentabilidad para continuar con nuestra política agresiva para ganar mercados externos. La regionalización es una estrategia de nuestra empresa y no va a depender de una cotización puntual del dólar. En el caso de que continúe la inflación, estableceremos operaciones en lugares que nos permitan manejar costos más bajos. Bien podría ser en el interior de Argentina o bien en algún otro país que nos permita mayor competitividad al momento de exportar. Si, tal como se ha comentado en estos días, el dólar sigue en el orden de los \$ 3 por un tiempo más o menos prolongado, la determinación va a depender de cómo continúan evolucionando los costos.

“Está afectada nuestra competitividad en el exterior.”

■ **Sara de Couso, titular de SaraC, empresa de salones de belleza de manos y pies, venta de productos cosméticos y capacitación**

En su momento, cuando el dólar subió a \$ 3 tras la devaluación, el cambio fue trascendental y el escenario fue muy positivo, ya que se logró reactivar la producción nacional. Yo había iniciado mi emprendimiento a fines de los 80 con salones de capacitación y venta de artículos para la belleza de pies, que eran importados. Y me reinventé después de la crisis de 2001 para empezar a fabricar en el país mi propia línea de productos.

Sin embargo, esta ventaja cambiaría se está diluyendo por la actual baja del dólar. En mi opinión la divisa sigue bajando por una maniobra política. En estos momentos, dada la inflación que existe, los costos internos subieron y si el dólar bajara las ventas al exterior no se podrían realizar porque no darían los costos. En mi caso, y el de otras empresas del sector, pienso que los productos fabricados localmente se pueden comercializar en forma más competitiva con un dólar estable liberado a la ley de oferta y demanda.

El precio de \$ 3,20 a \$ 3,40 por dólar sería un precio ideal para la venta de todos mis productos. Si subiera más también sería un problema, ya que los valores de las materias primas importadas se incrementarían y eso repercutiría en el precio final de los productos y en las exportaciones. En este sentido mi expectativa es que el valor del dólar se sitúe en esa franja apenas superior a los \$ 3, sin bajar ni subir mucho más.

“Un precio entre 3,20 y 3,40 sería ideal para mis productos.”

Y usted qué opina

“El problema más grave del sector es la suba de insumos.”