



## MENSAJE A TODOS LOS MUEBLEROS

Estimado empresario, Uds., como nosotros, venimos sufriendo las consecuencias desastrosas que la pandemia del Corona Virus y del Covid 19 están causando a nivel sanitario y económico.

Todos sabemos que, cuando todo esto se termine no va a ser fácil volver a encausarnos nuevamente. Los productos que fabricamos y que Uds. comercializan, no son de primera necesidad y, para colmo, son durables.

Nosotros, como Uds. estamos pagando, como podemos, total o parcialmente los jornales de nuestros operarios y empleados, las compras de nuestro capital de trabajo previo a la pandemia y algunos impuestos.

Ud. se enfrenta a una disyuntiva: comprar a un fabricante nacional -con obligaciones y responsabilidades similares a las suyas-, o adquirir a un importador. En el primer caso la fábrica posee un número de personal local, que sin dudas vuelcan sus salarios al consumo de productos como los suyos y otros rubros como textiles, calzado, librería, etc., dando sentido al círculo virtuoso de la economía. En la segunda opción, al importador solo le basta con contratar a dos peones que movilicen la mercadería para que llegue a Uds. y cuyo resultado económico no queda en nuestro país.

Ud. tiene por delante la posibilidad de volver a recrear ese círculo virtuoso para que en su recorrido nos involucre a todos. El respaldo a la industria nacional, no solo significa una mayor cantidad de consumidores, nuestros empleados y los de nuestros proveedores –potencialmente sus clientes- sino que sobretodo representa la reconstrucción de un vínculo, en el cual siempre se llega a un acuerdo mutuamente beneficioso.

Ud. Tienen la opción, o respalda a la industria nacional la cual significa una mayor cantidad de consumidores que, potencialmente, serán sus clientes, o comprar importado dejando gran parte del valor agregado fuera del país. Esta opción no es ideológica ni nacionalista, es una opción ante la crisis y para salir antes de ella. Dejemos la mayor cantidad de valor agregado en manos de la mayor cantidad posible de potenciales consumidores.

La historia nos enseñó. Privilegiar la importación nos llevó a la crisis del año 2001: desocupación del 50 %, fábricas cerradas, saqueos, compatriotas comiendo de los tachos de basura, incluso hasta los vecinos y amigos se vieron forzados a dejar de pagarnos.

Hoy es el mundo el que está en crisis. No alcanzará con una devaluación. Es altamente probable que cada país resuelva defender su mercado interno, tratando de que la rueda comience a girar nuevamente, asegurándose en primer término el bienestar de los suyos. Como pasa en cada familia.

Y es en esta familia, la nuestra. La del mueble y la decoración. La que hemos forjado durante todos estos años y que hoy los invito a cuidar. Redoblemos el esfuerzo, teniendo memoria, viviendo la incertidumbre del presente pero proyectando el futuro. Sabiendo que solo el producto del consumo de un bien nacional, indefectiblemente volverá en forma de una nueva compra de sus clientes.

Hagámoslo juntos. Tenemos una nueva oportunidad: fabriquemos y vendamos lo nuestro.