

ámbito.com

# Dólar MEP y deuda: lo que más preocupa a inversores

ECONOMÍA 08 Mayo 2020 - 00:00



Por [Juan Pablo Álvarez](#)

Si bien el Gobierno está enfocando sus fuerzas en lograr que los ahorristas empiecen a mirar con mayor simpatía los instrumentos en pesos, la fijación del otro lado sigue estando puesta en el **dólar**. Tanto es así que Ámbito Financiero les preguntó a diversos asesores de inversión cuál es el foco de

las principales consultas por parte de sus **clientes** y la respuesta fue contundente: los llamados preguntando por la divisa MEP encabezan la tabla, seguidos por los pedidos de asesoramiento acerca de lo que está sucediendo con la reestructuración de la **deuda**.

No es un dato menor que en los últimos días el Gobierno ajustó el cerrojo para evitar el drenaje de divisas por el canal dólar Bolsa: desde la semana pasada, las personas que hayan comprado 200 dólares por su homebanking no podrán recurrir al MEP o al Contado con Liquidación por 30 días. Tampoco quienes hayan accedido a alguno de los créditos a tasa subsidiada que se otorgaron a partir del coronavirus.



#### Informate más

Aperio: "Es difícil que alguien se suba hoy a un avión o a un barco"

“Las consultas estaban abocadas en un 90% a la de compra de dólar MEP, aunque ahora empezaron a crecer los llamados de gente que todavía tiene bonos y quiere saber si entrar o no al canje”, afirmó **Santiago López Alfaro**, socio de Delphos Investment. “De todas formas, el cambio de las reglas de juego en cuanto al dólar reavivó las preguntas, porque los ahorristas tienen que firmar una declaración jurada si tuvieron acceso a los 200 dólares o si tomaron un crédito subsidiado. Entonces, aumentó la cantidad de consultas y bajó la cantidad de operaciones”, amplió el economista de Delphos, quien, asimismo, lamentó que los clientes no estén llamando para invertir en algo nuevo, sino para protegerse.

En sintonía con López Alfaro, el gerente de Research de Invertir Online, José Ignacio Bano, indicó: “La gente está más preocupada por cuidarse que por ganar. Como siempre, quieren saber qué va a pasar con el dólar y cómo invertir en dólares. También, como muchos de nuestros clientes son

bonistas, preguntan por la negociación de la deuda, ya que lo que pase ahí les impactará fuertemente”.

Respecto de las operatorias con moneda estadounidense, no todo pasa por el canal comprador. De hecho, la directora de Bell Investments, María Emilse Córdoba, sostuvo: “En muchos casos las inquietudes vienen por el lado de desarmar posiciones y vender dólares para poder pagar gastos corrientes. Todo esto, con una clara incertidumbre sobre el futuro cercano, por lo que las consultas se multiplicaron exponencialmente”. Respecto del estado de ánimo de los clientes, Córdoba indicó: “Hay mucha ansiedad y todo tiene que ser ya”.

En tanto, Sabrina Corujo, directora de Portfolio Personal Inversiones (PPI), agregó: “Lo que se pide, sobre todo, es información clara. Hay un escenario de fuerte incertidumbre dentro del mercado, entendiendo que siempre la incertidumbre es el peor enemigo del mercado de los precios. Falta certidumbre en temas claves como el escenario de reestructuración de la deuda, la evolución del déficit fiscal, las dudas que despierta el financiamiento de este déficit y del impacto económico que va a tener la pandemia sobre la actividad”.

Corujo explicó que las dudas sobre la deuda provienen de clientes que tienen bonos con ley extranjera, aunque adelantó: “No son la mayoría. Cuando se discuta la deuda en jurisdicción local se van a venir muchas más inquietudes y pedidos”. Y añadió luego: “También nos preguntan por las normativas del Banco Central y de la Comisión Nacional de Valores, que tomaron medidas en relación con el dólar MEP, el contado con liquidación y los fondos comunes de inversión, que es algo que muchos clientes ven con atractivo para diversificar una posición”.

Quien aportó una mirada distinta fue Mariano Sardans, CEO de la gerenciadora de patrimonios FDI. “El pedido número 1 que recibimos es planificación fiscal internacional. Nos consultan cómo proteger el patrimonio

y cómo no pagar impuestos de más”. Asimismo, agregó: “Nos llaman y nos preguntan ‘cómo llevo mi empresa al exterior, cómo exporto desde el exterior’. Por eso estamos por abrir oficinas en Paraguay y ya tenemos en Uruguay y Estados Unidos”.

A modo de conclusión, Sabrina Corujo destacó que los clientes no solo piden instrumentos con mayores rendimientos, sino que también hay una gran preocupación por la liquidez.

Respecto del peso, López Alfaro explicó que algunos de los clientes tienen bonos en moneda local y preguntan por el devenir de esos instrumentos, “pero eso afecta a los más sofisticados, ya que el minorista se enfoca en el dólar”.

---

[CLIENTES](#)[DEUDA](#)[DÓLAR](#)