

## Criptomonedas: "Es una de las inversiones que mayor rendimiento está dando"



Argentina está atravesando un complejo momento económico, que se ve reflejado en las ventas a otros países del mundo, ya que la incertidumbre generada por la pandemia afecta esa posibilidad comercial. Sobre este tema dialogó con FM Vos (94.5) y Diario San Rafael el licenciado en Comercio Internacional Nicolás Suraci.

Ante la realidad que viven los empresarios y la gente común, a veces no saben si invertir, si hacerlo en dólares, en pesos, en criptomonedas, en materiales de construcción, etcétera. Suraci explicó que todo termina transformándose para el inversor en una forma de perder lo menos posible, ya que Argentina, de alguna manera, termina llevando a tomar decisiones que ni siquiera pretenden ganarle a algunos ítems como la inflación, por lo menos para tratar de no perder tanto. “Lo que nosotros de alguna manera planteamos son algunas alternativas modernas de inversión, como las criptomonedas, algunas otras clásicas como la inmobiliaria, que fue toda la vida la que más seguridad le dio al inversor (aunque no siempre la más rentable), las franquicias, que es en lo que nosotros nos especializamos”, dijo, y agregó que “hay un paso anterior, que es la decisión o no de invertir”. “Una vez tomada la decisión de destinar los ahorros a un tipo de inversión que genere una renta, que sería básicamente la definición, nosotros planteamos estas tres alternativas”.

Puntualmente sobre las criptomonedas, expresó que ante su novedad e intangibilidad provocan dudas y desconfianza. “Eso es por el desconocimiento de la gente, que por ahí no está muy metida en el tema, pero realmente el que lo viene siguiendo desde hace años

confía en que esto va a seguir creciendo, porque realmente es una de las inversiones que mayor rendimiento está dando, eso es una realidad” que requiere que las nuevas generaciones se incorporen para lograr la consolidación. Por ejemplo, en el caso de la criptomoneda más conocida (el Bitcoin), “ha tenido rendimientos muy superiores” frente a los plazos fijos comunes y los proyectos inmobiliarios”, como el construir o comprar viviendas para luego alquilar.

Por su parte, las franquicias “low cost” tomaron auge en el 2020 “y muchos modelos de negocio adecuaron sus condiciones a modos más reducidos en espacio”, ya que uno de los problemas que hubo durante la cuarentena estricta fue la disminución de personal y la elevación de los alquileres, que obligaron a repensar los proyectos.